

CRAIG HILL

Escritor e fundador de *Family Foundations International*



CINCO SEGREDOS DA RIQUEZA

QUE 96%
DAS PESSOAS
NÃO SABEM

Descubra os princípios que podem mudar
radicalmente sua situação financeira
e o futuro de sua família



CRAIG HILL

CINCO SEGREDOS DA RIQUEZA

QUE 96%
DAS PESSOAS
NÃO SABEM

1ª EDIÇÃO

Tradução

ASTRID RODRIGUES

Revisão

RENATA BALARINI COELHO

ANTONIO LIMA



UNIVERSIDADE
DA FAMÍLIA

POMPEIA, SÃO PAULO
2014

© 2012 by Craig Hill

Título Original:

Five Wealth Secrets 96% Of Us Don't Know

Originalmente publicado nos EUA por:

FAMILY FOUNDATIONS INTERNATIONAL

P.O. BOX 320, LITTLETON, COLORADO 80160, USA

As citações bíblicas foram retiradas da versão Almeida Revista e Atualizada (ARA).

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte desta edição pode ser reproduzida, armazenada ou transmitida de qualquer modo ou por quaisquer meios sem prévia permissão por escrito da Associação Nova Shalom – Universidade da Família.

Direção e edição: *Stefan Dyo Nishimura*

Tradução: *Astrid Rodrigues*

Revisão: *Renata Balarini Coelho e Antonio Lima*

Revisão de texto: *Izabel Bueno*

Leitura de prova: *Antonio Lima e Izabel Bueno*

Capa: *Lucas Adam*

Diagramação: *Waldemar Suguihara*

Produção de e-book: *André Caniato*

Impressão: *Bless Gráfica e Editora Ltda.*

CIP – Brasil. Catalogação na Fonte

Bibliotecária: *Karina Harumi Iwashita*. CRB 8/6.539

H545c

Hill, Craig

Cinco segredos da riqueza que 96% das pessoas não sabem / Craig Hill. Tradução de Astrid Rodrigues – 1ª ed. – Pompeia: Universidade da Família, 2014.

142 p.; 14x21cm

Título original: *Five wealth secrets 96% of us don't know*

ISBN 978-65-992066-4-1

1. Finanças – Deus – manual. I. Título

CDD: 254.3

Índices para catálogo sistemático

1. Finanças – Deus – manual – 254.3

ASSOCIAÇÃO NOVA SHALOM
Editora Universidade da Família
Rua José Cândido Prizão, 543
17580-000 – Pompeia, SP – telefone: (14) 3405-8500
e-mail: udf@udf.org.br – www.udf.org.br

SUMÁRIO

Introdução

Capítulo 1 – Use potes

Capítulo 2 – Concentre-se na visão

Capítulo 3 – Invista na multiplicação

Capítulo 4 – Invista em multiplicadores

Capítulo 5 – Preveja os ciclos econômicos

Capítulo 6 – Deixe uma herança para duas gerações

AGRADECIMENTOS

A DD Tucker, pela formatação e diagramação
A Chrystal McClung, pela edição
(ambas referentes à edição em inglês)

INTRODUÇÃO

Há muitos anos, fiquei impressionado quando vi uma apresentação de vídeo do autor do best-seller *Pai Rico, Pai Pobre*, Robert Kiyosaki, na qual ele citava uma estatística muito interessante. Kiyosaki afirmava que a tendência das pessoas é de usar o dinheiro de formas muito diferenciadas, dependendo da educação e da inteligência financeira que possuem. Qual seria o resultado, daqui a um ano, se déssemos, hoje, 20 mil reais para 100 pessoas e disséssemos a elas que usassem o dinheiro como quisessem? Segundo Robert Kiyosaki, 80 das 100 pessoas não teriam mais nada em um ano. Dezesseis teriam entre R\$ 20.600,00 e R\$ 21.000,00 ou a quantia que pode ser adquirida colocando o dinheiro em um banco para render juros. Quatro delas teriam entre 40 mil e 2 milhões de reais (de duas a cem vezes mais).

A pergunta óbvia que surge então é a seguinte: “O que os 4% sabem e praticam que os 96% não sabem?”. Kiyosaki continua afirmando que a resposta tem a ver com funções aritméticas incluídas na inteligência financeira de cada pessoa. Aparentemente, 80% das pessoas são muito boas na subtração; 16% compreendem alguma coisa sobre adição; e somente 4% aprenderam multiplicação.

Em resumo:

80% – (gastam) 16% + (poupam) 4% x (multiplicam)

Neste livro, vamos contrastar a forma de pensar e as práticas dos 4% com as dos 96%. Embora os 16% estejam em algum ponto entre um extremo e outro e compreendam alguma coisa do primeiro segredo que os 4% conhecem, eles na verdade não aprenderam a praticar os cinco segredos dos

4% que levam à geração de riqueza. Neste livro, juntaremos os 16% que poupam com os 80% que gastam e contrastaremos estes 96% com os 4% de ricos. Em primeiro lugar, vamos dar uma olhada em uma compreensão fundamental que os 4% parecem possuir.

SABEDORIA VERSUS RIQUEZA

Descobrimos que, em geral, **os 4% valorizam mais o conhecimento e a sabedoria do que a riqueza, a posição ou o poder**. Quando Salomão, filho do rei Davi, assumiu o trono no antigo Israel, ele fez um pedido muito interessante a Deus. A Bíblia registra o seguinte:

2 Crônicas 1.7-12

Naquela mesma noite, apareceu Deus a Salomão e lhe disse: Pede-me o que queres que eu te dê. Respondeu-lhe Salomão: De grande benevolência usaste para com Davi, meu pai, e a mim me fizeste reinar em seu lugar. Agora, pois, ó Senhor Deus, cumpra-se a tua promessa feita a Davi, meu pai; porque tu me constituíste rei sobre um povo numeroso como o pó da terra. Dá-me, pois, agora, sabedoria e conhecimento, para que eu saiba conduzir-me à testa deste povo; pois quem poderia julgar a este grande povo? Disse Deus a Salomão: Porquanto foi este o desejo do teu coração, e não pediste riquezas, bens ou honras, nem a morte dos que te aborrecem, nem tampouco pediste longevidade, mas sabedoria e conhecimento, para poderes julgar a meu povo sobre o qual te constituí rei, sabedoria e conhecimento são dados a ti, e te darei riquezas, bens e honras, quais não teve nenhum rei antes de ti, e depois de ti não haverá teu igual.

Aqui vemos Salomão, mais tarde conhecido como o homem mais rico da terra em sua época, pedindo a Deus sabedoria e conhecimento em lugar de bens, riqueza ou honra. Eu descobri que isso é comum aos 4%. Habitualmente, os 96% buscam riqueza, poder ou posição, enquanto os 4% aspiram por sabedoria e conhecimento. Na realidade, é isso o que permite

que os 4% alcancem riqueza, posição e poder. Por exemplo: o fato (bastante conhecido) é que, se toda a riqueza fosse completamente retirada de uma das pessoas com a mentalidade dos 4%, ele (ou ela) recuperaria tudo em apenas alguns poucos anos. Por outro lado, se uma das pessoas com a mentalidade dos 96% tirasse a sorte grande e ganhasse uma bolada multimilionária numa loteria acumulada, é bem provável que tudo se acabasse em poucos anos. Por quê? Porque o indivíduo dos 96% não possui o conhecimento ou a sabedoria para reter a riqueza, e o dos 4% possui naturalmente o conhecimento e a sabedoria para gerar e manter a riqueza. A riqueza revela-se aos sábios e permanece encoberta àqueles que não têm sabedoria.

Um amigo ucraniano compartilhou comigo o seguinte fato: um amigo dele, americano, muito rico, voou em seu jatinho particular transcontinental para uma cidade da Rússia, a fim de observar e considerar a ideia de apoiar financeiramente o ministério cristão no qual meu amigo estava envolvido. Enquanto esteve lá, meu amigo convocou uma reunião com o americano rico e diversos candidatos a empresários russos da cidade. Cada um dos homens de negócio compareceu ao encontro com a esperança de que o americano rico se interessasse por seus negócios particulares e provesse a eles fundos para investimentos.

Todavia, um empresário russo compareceu sem nenhuma pretensão de investir, apenas com o desejo de aprender com o americano rico e ter acesso à sabedoria dele. Quando o rico homem de negócios perguntou a cada um dos candidatos a empresários o que os impedia de crescer em seus respectivos negócios, cada um deles respondeu que a falta de financiamentos era responsável por deter seu progresso. Somente esse homem disse que era a falta de sabedoria que o estava refreando. Ele estava convencido de que Deus liberaria recursos financeiros suficientes para expandir seus negócios quando alcançasse o caráter e a sabedoria necessários para lidar com o capital e os negócios em expansão. Ele disse ao americano rico: **“Eu não necessito do seu dinheiro. Eu preciso da sua sabedoria e dos seus conselhos”**. Essa atitude impressionou tanto o homem de negócios americano que ele decidiu ser mentor do russo, transmitindo a ele sua

sabedoria e sua experiência. Entretanto, ele optou por não fornecer recursos financeiros a nenhum deles.

Diversos anos já se passaram desde essa visita inicial do homem de negócios americano. Eu perguntei ao meu amigo o que ocorreu nos negócios de cada um dos empreendedores que participaram daquela primeira reunião. Meu amigo me contou que o homem que buscou sabedoria está administrando hoje um negócio multimilionário de crescimento rápido que já se expandiu para diversas cidades da Rússia. Os outros empresários ainda estão “esperando investimentos” para dar o pontapé inicial. Então, o que você precisa para seguir em frente em seu negócio ou na sua vida financeira: mais sabedoria e caráter ou mais dinheiro?

A SABEDORIA INCLUI TANTO O ESPÍRITO COMO A VERDADE

Outro amigo meu, Earl Pitts, falou-me a respeito de uma conversa interessante que teve com seu contador judeu, muitos anos atrás. Depois de conversar sobre seus impostos, Earl perguntou se poderia fazer a ele uma pergunta pessoal. O contador ficou contente por poder ajudar.

Então Earl perguntou:

– Eu presumo que você tenha clientes tanto judeus quanto cristãos. Estou certo?

– É claro – respondeu o contador.

– Diga-me honestamente – continuou Earl – quem é mais próspero? Quem tem demonstrações financeiras de maior valor: seus clientes judeus ou cristãos?

Como se poderia suspeitar, o contador deu risada e respondeu:

– Meus clientes judeus, é claro. Aproximadamente dez por um em importância.

Então, Earl indagou:

– Mais uma pergunta: como você mesmo é judeu, por que você acha que isso é assim? Qual é sua opinião pessoal?

O contador pensou por um instante, então pegou a Bíblia de Earl, que ele levava consigo, e disse algo parecido com o seguinte:

– Vocês, cristãos, tendem a viver conforme o que está na segunda parte deste livro, enquanto nós, judeus, vivemos normalmente de acordo com o que está escrito na primeira parte. Infelizmente, para os cristãos, a maioria dos princípios financeiros está na primeira parte deste livro. Assim, nós, judeus, cremos nesses princípios e permanecemos neles, enquanto vocês, cristãos, parecem ignorá-los e desconsiderá-los porque são do Antigo Testamento. Mas eu creio que a fidelidade a esses princípios é o que faz as pessoas prosperarem financeiramente.

Desde que ouvi isso pela primeira vez de meu amigo Earl, já escutei, diversas vezes, explicações de amigos judeus semelhantes ao que segue: “Na verdade, eu não compreendo totalmente as suas crenças cristãs, mas, pelo que entendo, parece que a maioria dos cristãos tem a ideia de que podem violar os princípios básicos descritos na Bíblia e, depois, são perdoados por causa da graça de Deus por meio do sacrifício de Cristo. Assim, acreditam que tudo estará em ordem. Além do mais, parece-me que a maioria dos cristãos acha que não precisa prestar nenhuma atenção aos princípios financeiros explicados em Provérbios ou no restante do Antigo Testamento porque fazem parte da ‘Lei’. Como os cristãos estão ‘em Cristo’ e não estão mais ‘debaixo da lei’, não sentem necessidade de permanecer nesses princípios financeiros do Antigo Testamento. Ao contrário, nós judeus acreditamos que de fato temos que praticar e permanecer nestes princípios da Lei. Assim, na minha opinião e de acordo com a minha experiência, permanecer nos princípios financeiros bíblicos produz prosperidade muito maior do que ignorá-los e desconsiderá-los”.

Minha observação pessoal tem sido a de que muitos evangélicos e cristãos renovados gostam de estudar a Bíblia. Muitos podem lhe dizer exatamente em que parte se encontra determinada passagem e até citar o versículo para você. Entretanto, frequentemente, à medida que estudam a passagem bíblica, tais cristãos na prática violam os princípios de vida contidos nela. Por outro lado, muitos judeus não sabem apontar em que parte da Bíblia se encontra determinada passagem, mas, por causa da cultura e dos

ensinamentos familiares, eles inerentemente praticam o princípio contido nela.

Por exemplo: em Provérbio 22.7, lemos que “*o que toma emprestado é servo do que empresta*”. É comum, nos nossos dias, que um banqueiro judeu conceda um empréstimo hipotecário (seja o credor) para um cristão que crê na Bíblia (o devedor) e lidera um grupo de estudos bíblicos semanalmente em sua casa sobre princípios financeiros. O cristão que fez o empréstimo de dinheiro pode apontar onde se encontram passagens na Bíblia a respeito de dívidas, enquanto o banqueiro judeu talvez não saiba localizá-las. Mas quem é o mestre e quem é o escravo? Quem está ganhando dinheiro e quem está gastando dinheiro? Na realidade, o judeu que emprestou dinheiro escolheu ser o mestre enquanto o devedor cristão escolheu ser o escravo. Então, o que é melhor: estudar a Bíblia e não praticar os princípios contidos nela ou viver segundo os princípios e não estudar a Bíblia? Eu sugiro que façamos ambas as coisas: que estudemos e pratiquemos esses princípios.

Neste livro, nós nos esforçaremos para manter o equilíbrio entre “espírito e verdade”, pois é nele que está a sabedoria.

Jesus nos falou em João 4.23:

Mas vem a hora, e já chegou, em que os verdadeiros adoradores adorarão o Pai em espírito e em verdade; porque são estes que o Pai procura para seus adoradores.

O que significa adorar em espírito e em verdade? Eu creio que signifique o seguinte. Há princípios básicos imutáveis que governam todas as áreas da vida no planeta Terra. No mundo físico, a gravidade seria um desses princípios. A gravidade afeta todos, em todo lugar, e traz consequências quando violada. Isso é o que eu chamo de “princípio da verdade”. Por outro lado, nós também entendemos que Deus nos criou para termos um relacionamento com ele e experimentarmos milagres sobrenaturais em nossa vida. Milagres tendem a acontecer pela fé. A expectativa de milagres e a fé em milagres seriam um “princípio do espírito”.

Portanto, suponha que lhe sejam oferecidas duas opções de conseguir uma carona de carro até uma alta montanha por um caminho muito estreito e com bastante vento. A primeira opção inclui ir num carro guiado por um

motorista que já enfrentou muitos acidentes de carro, não respeita os limites de velocidade, a manutenção do automóvel ou a gravidade – mas é um grande homem de fé que ouve a Deus, tem um discernimento espiritual incrível e experiências frequentes de milagres em sua vida. A segunda opção inclui andar de carro com um motorista que não conhece a Deus, não é um homem espiritual, não tem fé, não crê em milagres, mas é um motorista cuidadoso, não teve acidentes de carro no passado, mantém o seu automóvel diligentemente em ordem e respeita os limites de velocidade.

Com qual dos dois motoristas você preferiria andar? Eu creio que a maioria de nós escolheria uma terceira alternativa. Talvez você dissesse: “Será que eu poderia ter um motorista que fosse um homem de fé espiritual, mas também guardasse os princípios da ‘verdade’ de dirigir um carro com segurança e fosse um motorista experiente em montanhas?”. Assim, quando se trata do assunto finanças, precisamos aprender a caminhar de forma equilibrada, em espírito e em verdade.

CINCO SEGREDOS DE RIQUEZA QUE 96% DE NÓS NÃO CONHECEM

Nos capítulos subsequentes, abordaremos cinco princípios de sabedoria muito simples e “verdadeiros” que os 4% parecem compreender e praticar naturalmente enquanto os 96% parecem não conhecer. Eu os chamo de “segredos” não porque sejam misteriosos, mas porque geralmente são desconhecidos para a maioria das pessoas. Esses cinco segredos estão explicados de forma bastante clara na Bíblia, e aqueles que têm olhos podem vê-los. Quem sabe você entendeu esses princípios de maneira geral, mas não os adotou completamente ou não os praticou. Ou quem sabe ninguém nunca tenha lhe explicado claramente esses princípios simples. Nos capítulos seguintes, examinaremos rigorosamente esses cinco segredos de sabedoria que qualquer um pode implementar e praticar. Para começar, olhemos a visão geral dos cinco segredos.

1. Os 4% separam seu dinheiro em diversas categorias distintas para uso (potes) e dão prioridade à utilização de cada um de forma intencional.
2. Os 4% concentram sua vida em cumprir um chamado e uma visão.
3. Os 4% investem seus recursos somente em coisas que se multiplicam. Eles também investem seu tempo e sua energia em pessoas que multiplicam.
4. Os 4% compreendem que a economia caminha em ciclos e, portanto, preveem cada nova fase desses ciclos e preparam-se para elas.
5. Os 4% preparam-se e deixam uma herança para, pelo menos, duas gerações subsequentes.

O gráfico abaixo mostra o contraste na forma de pensar e na prática dos 4% em contraposição aos 96%.

PRINCÍPIO	4%	96%
1. Administrar dinheiro em	Cinco Potes	Um Pote
2. Concentram-se em	Visão	Provisão
3. Investem em	Coisas que multiplicam e nunca pagam juros (Não fazem dívidas pessoais)	Coisas que desvalorizam e pagam muitos juros (Fazem muitas dívidas pessoais)

4. Preveem e preparam-se para	A economia cíclica	A economia linear
5. Deixam uma herança para	Duas gerações	Nenhuma geração futura

CAPÍTULO 1

USE POTES

Vejamos inicialmente o primeiro segredo que os 4% compreendem e praticam regularmente. Tem a ver com a maneira como o dinheiro é guardado e usado. Os 4% e os 96% usam o dinheiro de forma totalmente diferente. **Os 96% concentram-se no que ganham, enquanto os 4% se concentram em como usar o que ganham.** Se você perguntar aos 96% qual é o problema financeiro deles, geralmente eles lhe dirão que não ganham dinheiro suficiente e que suas despesas são altas demais. Eles dirão: “O chefe não me paga o que mereço. O proprietário pede um aluguel muito alto pela casa. O preço da gasolina é demasiado alto, e o governo exige impostos altos demais”. Os 4% simplesmente responderão: “Estou trabalhando no meu fluxo de caixa e meu plano está em andamento”.

Os 96% creem que a riqueza ou a pobreza é definida pela quantidade de dinheiro que alguém recebe. Eles acreditam que os ricos são pessoas que ganham muito dinheiro todos os meses ou que têm muitos recursos disponíveis. E os pobres são pessoas que não ganham muito dinheiro por mês e têm poucos recursos disponíveis. Por outro lado, os 4% definem os ricos como pessoas que limitam voluntariamente seus gastos e preferem investir em coisas que multiplicam. E os pobres são definidos como pessoas que gastam 100% ou mais de todo o dinheiro que ganham mensalmente. Portanto, enquanto os 96% definem ricos ou pobres pela quantidade de sua renda, os 4% definem ricos ou pobres pelo uso dessa renda. Para eles, não

importa quanto recebem mensalmente. Os 4% sabem multiplicar a porcentagem alocada de qualquer quantia de renda disponível.

Assim, os indivíduos que compõem os 96% e ganham, por exemplo, R\$ 4 mil por mês vão assumir despesas mensais de R\$ 4 mil (ou um pouco mais) e estarão constantemente pressionados pelas dificuldades financeiras, fazendo horas extras desesperadamente e buscando um segundo emprego para aumentar a renda mensal para R\$ 5 mil. Os indivíduos que compõem os 4% e ganham apenas R\$ 2 mil por mês vão limitar suas despesas mensais a 1.400 reais e investir 300 reais ao mês em uma visão ou em bens que se multipliquem. Dentro de alguns anos, os 300 reais mensais dos 4% terão se multiplicado para R\$ 30 mil por mês, enquanto os 96% talvez tenham aumentado seus rendimentos para R\$ 5 mil por mês, mas suas despesas mensais também terão subido para R\$ 5 mil ou mais, e eles continuarão sob a mesma pressão financeira de antes.

Qual é a diferença entre a maneira como os 4% armazenam e usam seu dinheiro, e a maneira como os 96% fazem isso? Os 4% armazenam seu dinheiro em múltiplos recipientes, ao passo que os 96% geralmente o armazenam em apenas um recipiente. Os 4% tendem a dar, poupar e investir primeiro para depois gastar o que tiver sobrado, enquanto os 96% tendem a gastar primeiro e, então, tentam dar, poupar e investir o que tiver sobrado. Enquanto os 4% sempre têm uma porcentagem específica sobrando para gastar, os 96% normalmente nunca têm nada sobrando para dar, poupar ou investir. Isso não acontece porque os 4% necessariamente têm mais dinheiro. Eles simplesmente escolhem usá-lo de maneira diferente.

Em todo o restante deste livro, ilustrarei esses cinco segredos com a história de um menino chamado Isaque e a sabedoria transmitida a ele por seu pai.

Isaque havia acabado de completar 10 anos de idade e seu pai decidiu ensiná-lo a lidar com dinheiro. Assim, o pai de Isaque reuniu-se certo dia com ele e declarou:

– Isaque, a partir desta semana vou dar a você uma mesada de 20 reais todo domingo. Você poderá usar esse dinheiro como quiser, mas eu gostaria de compartilhar com você algumas ideias que, na minha opinião, vão ajudá-

lo na sua vida à medida que você for crescendo. A sabedoria antiga dos nossos antepassados nos diz que ***“O rico domina sobre o pobre, e o que toma emprestado é servo do que empresta”*** (Provérbio 22.7). Filho, quando você crescer, o que você gostaria de ser, rico ou pobre? Gostaria de ser senhor ou escravo?

– Deixe-me ver... – refletiu Isaque. – Rico ou pobre? Senhor ou escravo? Papai, acho que eu preferia ser rico e ser senhor.

– Boa escolha – observou o pai. – Agora, vou lhe fazer uma pergunta a respeito de seus primeiros 20 reais. Aqui estão. O que você gostaria de fazer com eles?

– Uau! – exclamou Isaque. – Você quer dizer que posso fazer qualquer coisa?

– Isso mesmo – respondeu o pai.

– Eu vou comprar uma barra de chocolate e alguns jogos novos para meu *iPhone* – exclamou Isaque.

– Quanto vai custar tudo isso? – perguntou o pai.

O menino fez a soma de cabeça:

– Exatamente 20 reais!

– Filho, você acaba de se qualificar para ser uma pessoa pobre – declarou o pai de Isaque. – Uma pessoa pobre é alguém que gasta 100% do dinheiro que tem. Normalmente 96% das pessoas fazem a escolha de gastar 100% do que ganham. Somente 4% gastam menos de 100% do seu dinheiro. Filho, vamos dar uma volta de carro.

O pai de Isaque levou-o até um dos bairros pobres da cidade. Eles andaram de um lado para outro e passaram por diversas ruas cheias de casas onde as ervas daninhas cresciam por todo o jardim. Havia lixo espalhado ao redor das casas, as janelas de algumas delas tinham sido fechadas com tábuas por causa dos vidros quebrados e carros velhos destruídos que não funcionavam mais estavam parados nas garagens. A maioria das casas precisava urgentemente de pintura.

Apontando para uma casa marrom de madeira, em que a porta de tela da entrada estava se soltando das dobradiças, o pai de Isaque perguntou-lhe:

– Filho, você gostaria de morar naquela casa quando crescesse?

– Não, papai – respondeu o menino, fazendo careta.

– Você sabe quem mora naquela casa, Isaque?

– Não. Quem, papai?

– Alguém que gasta 100% do dinheiro que ganha e coloca todo ele num único pote. Alguém que está endividado e é escravo de outras pessoas que controlam a sua vida. Esse alguém mora lá.

– E naquela casa? – o pai apontou para outra casa destruída do outro lado da rua. – Você gostaria de morar ali?

– Não, pai. Eu não gostaria de morar em nenhuma das casas desse bairro.

– Você sabe quem vive naquela outra casa, Isaque?

– Talvez alguém que gaste 100% do dinheiro que recebe? – respondeu o menino, com dúvidas.

– Isso mesmo – disse o pai. – Você está aprendendo.

Então, o pai de Isaque dirigiu-se a um condomínio fechado onde moravam dois tios do menino. Ele passou por uma rua pouco familiar do bairro e parou em frente a uma das grandes casas que havia por lá. O jardim da casa tinha uma grama maravilhosa, muito bem cuidada, a garagem era enorme, com vaga para cinco automóveis, e havia uma piscina nos fundos.

– Isaque, você gostaria de morar nesta casa? – perguntou o pai.

– Uau! Claro que sim, papai. Eu adoraria morar nesta casa.

– Filho, você sabe quem mora nesta casa?

– Não – respondeu o menino.

– Alguém que limita seus gastos a muito menos de 100% do que ganha e guarda o dinheiro em diversos potes diferentes – replicou o pai. – Na verdade, o dono desta casa é um amigo meu. Seu nome é sr. Tran, e ele não morou sempre aqui. Há 15 anos, ele e sua família emigraram do Vietnã. Ele estava buscando uma vida melhor e tinha o sonho de abrir um negócio aqui na América. Antes de deixar o Vietnã, o sr. Tran havia feito um amplo trabalho de desenvolvimento de um novo programa de computador. Ele tinha a esperança de poder usá-lo para começar seu negócio. De acordo com o levantamento que fez, ele havia determinado que precisaria de aproximadamente R\$ 50 mil para abrir seu negócio. Depois de mudar-se para um apartamento de um quarto com a esposa e os três filhos, o sr. Tran

procurou diversos bancos locais com a esperança de conseguir um empréstimo para começar seu projeto. Porém, por quase não saber falar inglês, não ter um histórico de crédito e ser um imigrante recente, ele constatou que nenhum banco estava disposto a emprestar-lhe dinheiro.

E continuou:

– A princípio, o sr. Tran ficou muito desanimado. Entretanto, ele se reuniu com sua família e traçou um plano para poupar os R\$ 50 mil ao longo de quatro anos. O sr. Tran descobriu que eles poderiam ter uma renda líquida de aproximadamente 2.500 reais por mês, vendendo frutas e legumes em uma barraca nas ruas. Como ele tinha consciência da importância de colocar seu dinheiro em potes, sua família foi capaz de limitar seus gastos e colocar um pouco mais de mil reais ao mês, mais ou menos 12.500 reais por ano, no pote de economias. Eles fizeram isso morando num apartamento de um quarto, sem ter carro, sem nunca comer em restaurantes e evitando quaisquer despesas desnecessárias. Ao colocar sistematicamente o seu dinheiro em potes, o sr. Tran pôde poupar os R\$ 50 mil necessários em pouco mais de quatro anos. Nesse tempo, ele já havia aprendido a falar bem o inglês e estava pronto para abrir seu negócio. Acontece, Isaque, que o sr. Tran havia desenvolvido um programa de computação moderno para uso em dispositivos móveis, antes que outras pessoas soubessem fazê-lo. Não é necessário dizer que isso se tornou um enorme negócio. A empresa dele cresceu rapidamente e, em três ou quatro anos, os R\$ 50 mil que ele havia poupado para investir no negócio se multiplicaram em um montante de 2 milhões a 3 milhões de reais de lucro anual pessoal para o sr. Tran. Eu imagino que a empresa esteja ainda maior hoje.

E perguntou:

– Isaque, se você tivesse visto o sr. Tran há 15 anos, vendendo frutas em sua barraca pelas ruas, sem carro, com uma família de cinco pessoas vivendo num apartamento de um quarto, como você o imaginaria: uma pessoa rica ou pobre?

– Eu teria pensado que ele era uma pessoa pobre, papai.

– De fato, é o que ele parecia ser na época. Mas você percebe, filho – continuou o pai – que uma pessoa é rica ou pobre pelo modo como ela pensa

e se comporta, e não pelo que ela possui no momento? No final das contas, o sr. Tran era uma das pessoas com a mentalidade dos 4% que estava disposta a limitar seus gastos e colocar seu dinheiro em mais de um pote para cumprir a visão do seu coração. Durante os primeiros quatro anos de sua vida nos Estados Unidos, a visão que Deus havia dado a ele parecia uma semente no solo que ainda não tinha germinado. Quando essa semente brotou, ela rapidamente se tornou uma árvore enorme. Se você olhar para esta casa onde o sr. Tran e sua família moram agora, poderá ver o fruto da sua visão e a forma como ele lidou com seu dinheiro nos potes, quando chegou aqui. Quando ele chegou a este país, não teve muitas opções de quanto ganhar. O máximo que ele conseguiu foi 2.500 reais por mês. Porém, ele pôde escolher como usar o dinheiro. O sr. Tran escolheu usá-lo de forma muito diferente da maioria das pessoas que ganham 2.500 reais por mês para cuidar de uma família de cinco membros. Noventa e seis por cento das outras pessoas gastam toda a quantia que recebem e frequentemente se queixam de não ter dinheiro suficiente para sustentar uma família de cinco pessoas. O sr. Tran fez uma escolha diferente.

E perguntou ao filho:

– Você entende agora, Isaque, o que faz uma pessoa se tornar rica ou pobre?

– Sim, papai – respondeu ele. – Depende de como as pessoas usam o dinheiro que têm, e não da quantia de dinheiro que elas possuem, certo?

– Exatamente – disse o pai. – Vamos para casa falar mais sobre como você pode usar os 20 reais que vai receber toda semana.

Assim que chegaram em casa, eles se sentaram novamente à mesa da cozinha, e Isaque perguntou:

– Certo, papai, agora eu entendo que não seria sábio gastar toda a minha mesada nesta semana. Então, como devo dividir o meu dinheiro e como devo lidar com ele?

– Só um minuto e eu vou mostrar a você – disse o pai, levantando-se e desaparecendo da cozinha. Alguns minutos depois, ele voltou com cinco potes vazios de creme de amendoim. Em cada um, havia uma etiqueta. O pai tirou dez notas de 2 reais e entregou-as ao filho. Então, começou a explicar.

– Filho, como lhe falei, 96% das pessoas colocam todo o dinheiro que ganham num único pote. Depois, gastam tudo o que está no pote e assim se qualificam para ser pobres. Somente 4% das pessoas colocam seu dinheiro em diversos potes e nunca o transferem de um pote para outro. **Então, como você já viu, o primeiro segredo para enriquecer e ser senhor, em vez de ser pobre e escravo, é ter certeza de nunca gastar 100% do seu dinheiro.** Você vai conseguir agir assim dividindo o dinheiro que receber em potes diferentes e nunca transferindo o dinheiro de um pote para outro. Então, vejamos os cinco potes que temos. Como você pode ver, a etiqueta deste primeiro diz: “Dízimo do Senhor”. Deus falou aos nossos antepassados, há muitos anos, que 10% de tudo o que recebemos pertence a ele (Levítico 27.30). A palavra que significa que 10% da sua renda pertence a Deus é a palavra “dízimo”. Assim, estes 10% (o dízimo) são um teste de qualificação para ver se você sabe lidar com o dinheiro que não pertence a você.

E continuou explicando ao filho:

– O dinheiro que você dá a Deus não é seu, é Dele. É o dinheiro que ele o deixa administrar como um teste de qualificação para ver se você reconhece que pertence a ele, não a você. Se você entregar fielmente o dinheiro de Deus para a igreja dele a fim de ser usado para o propósito dele, então ele liberará muito mais para você usar com a finalidade de cumprir o chamado e a visão que ele lhe deu. Deus é muito inteligente. Ele dá a cada pessoa uma pequena quantia do dinheiro que pertence a ele para ser administrada. É o dízimo do Senhor. Assim, ele pretende ver quem está qualificado para lidar com uma quantia muito maior do dinheiro dele. Por isso, eu sugiro que você pegue uma nota de 2 reais, 10% da sua mesada, e coloque no pote do **dízimo do Senhor** toda semana. Então, você entregará todo o dinheiro deste pote para a igreja toda semana. Um erro que muitas pessoas pobres cometem é misturar o dízimo do Senhor com o dinheiro que usam para gastar e pagar suas contas. Como elas depositaram os 20 reais num único pote, ficam confusas e gastam todo o dinheiro, incluindo o dízimo. Deus ainda as ama, mas elas se desqualificaram para, algum dia, ter mais do próprio dinheiro, porque não aprenderam a lidar com o dinheiro alheio (Lucas 16.12). Por isso, coloque 2 reais no pote do “Dízimo do Senhor”.

– Está bem, papai – disse Isaque, tomando uma das notas bem novinhas de 2 reais e colocando-a no primeiro pote.

– Este segundo pote está com a etiqueta que diz **“Ofertas”**. Nós sempre gostamos de ter dinheiro disponível para dá-lo a pessoas que necessitam de misericórdia, que viveram uma tragédia ou foram vítimas de algum desastre. Deus ama as pessoas, e nós queremos ter algum dinheiro disponível para ajudar os necessitados. Então, vamos pegar outra nota de 2 reais e colocá-la no pote das “Ofertas”.

Isaque pegou outra nota de 2 reais e a colocou neste segundo pote. O pai de Isaque continuou:

– Este terceiro pote está com a etiqueta **“Economias”**. Vamos pegar mais uma nota e guardá-la aqui, a fim de poupar para compras maiores de coisas que você queira adquirir. O dinheiro deste pote também poderá ser usado com despesas inesperadas no futuro.

Isaque colocou mais uma nota de 2 reais no terceiro pote.

– Este quarto pote tem a etiqueta **“Investimento”**. Vamos colocar duas notas neste pote – orientou o pai.

Isaque seguiu as instruções dele e colocou as duas notas no quarto pote.

– E é claro que este quinto pote é chamado de pote dos **gastos**. Você pode usar o dinheiro deste pote para adquirir as coisas que quiser ou precisar. Quantos reais sobraram, Isaque?

– Dez reais, papai. Será que devo colocar tudo no pote dos gastos?

– Sim, Isaque. Vamos colocar os dez reais restantes no pote dos gastos – replicou o pai.

Então, Isaque olhou um pouco confuso e observou:

– Papai, eu já sei como usar o dinheiro no pote do dízimo do Senhor, no pote das ofertas, no pote das economias e é claro que também já entendi o pote dos gastos. Mas o que é investimento?

– Bem, filho – respondeu o pai – investir significa usar seu dinheiro para comprar algo que vai aumentar de valor, geralmente pela produção de um produto ou pela prestação de um trabalho valioso aos outros. Aqueles que compram o seu produto ou recebem seu trabalho pagam a você um valor maior do que custou para você produzi-lo ou para fazer determinado

trabalho. Essa quantia a mais é chamada de lucro e faz com que seu dinheiro aumente cada vez mais no pote de investimentos.

E fez uma pergunta ao filho:

– No verão passado, você foi pago por alguns dos nossos vizinhos para cortar a grama do jardim deles. Será que você conhece outras crianças da sua escola que também gostariam de cortar grama, mas a família delas não tem uma máquina de cortar grama?

– Eu acho que sim – respondeu Isaque. – No ano passado, Billy me falou que gostaria muito que a família dele tivesse uma máquina de cortar grama para que ele pudesse ganhar dinheiro, assim como eu ganhei. Mas a família dele mora em apartamento, e eles não precisam dessa máquina.

– Que tal se você poupasse todo o seu dinheiro no pote de investimentos até o verão? – continuou o pai. – Suponha que eu lhe empreste o resto do dinheiro que você precisa para comprar uma segunda máquina de cortar grama que Billy possa usar. No ano passado, você não teve de recusar, por falta de tempo, o pedido de alguns vizinhos que queriam que você cortasse a grama?

– Sim – disse Isaque. – Eu entendi. Então Billy poderia usar minha segunda máquina de cortar grama para fazer esse trabalho, e eu pagaria menos para ele do que eu cobro. Isso seria meu lucro, e eu poderia usá-lo para devolver o dinheiro que você me emprestou para comprar a segunda máquina.

– Exatamente! – exclamou o pai. – É assim que você usa o dinheiro do pote de investimentos para fazer com que ele aumente.

Quando chegou o verão e as escolas entraram em férias, Isaque consultou o pai e fez um plano para aumentar seu negócio de cortar grama, empregando Billy. Como Isaque era um trabalhador muito diligente e metódico, em pouco tempo teve novamente mais outros vizinhos pedindo seus serviços, um número além do seu tempo disponível para trabalhar. Então, o menino fez uma proposta ao seu amigo Billy com o plano que havia elaborado com o pai. Billy ficou muito entusiasmado com a oportunidade de ganhar um dinheiro extra durante as férias de verão.

Normalmente, Isaque cobrava 40 reais para cortar a grama de um gramado de tamanho médio na vizinhança. Ele disse a Billy:

– Eu vou lhe pagar 24 reais por cada gramado que você fizer.

– Ah... Mas você está cobrando do vizinho 40 reais e me paga apenas 24 reais! Por quê? – perguntou Billy.

– É simples – disse Isaque. – Eu preciso pagar o dono da máquina de cortar grama, a manutenção, a gasolina e o óleo e o tempo e o dinheiro que eu gastei para achar o cliente e negociar com ele. Então, eu preciso de um pequeno lucro também. Mas eu quero lhe dizer algo – explicou – Se você achar um novo cliente, eu lhe darei 4 reais a mais toda vez que fizer o jardim dele.

– Está bem – falou Billy. – Eu entendi. Isso é justo.

Assim, Isaque comprou uma segunda máquina de cortar grama e passou a trabalhar com Billy. Billy encontrou dois clientes adicionais e, com isso, foi capaz de ganhar um dinheiro extra com cada um deles.

Após seis semanas, naquele verão, por causa da propaganda boca a boca que se espalhou, Isaque viu-se novamente na mesma situação, pois Billy e ele tinham mais grama para cortar do que tempo disponível. Isaque não queria cortar grama durante o dia todo, todos os dias da semana. Assim, ele entrou em contato com Bob e Jacob para ver se eles também gostariam de cortar grama, nas mesmas condições estipuladas para Billy. Ambos demonstraram interesse, e Isaque comprou mais duas máquinas de cortar grama. Ele também usou um pouco de dinheiro do pote de investimentos e comprou um pequeno espaço no jornal local da comunidade.

O negócio de Isaque prosperou e cresceu durante todo o verão. No final do verão, ele já havia pagado todo o empréstimo feito com o pai para comprar a segunda máquina de cortar grama. Isaque ficou preocupado pensando que Billy pouparia a quantia suficiente para comprar sua própria máquina e começar seu próprio negócio para competir com o dele. Todavia, Billy continuou a gastar todo o dinheiro que recebia por semana e algumas vezes até pedia mais dinheiro emprestado a Isaque nos finais de semana. Então, isso se tornou um medo sem qualquer fundamento.

Certa noite, quase no final do verão, Isaque perguntou ao pai durante o jantar:

– Pai, eu não entendo por que as outras crianças da escola não fazem o mesmo que eu faço. Muitas dessas crianças recebem uma mesada maior do que a minha e poderiam usá-la facilmente para comprar uma máquina de cortar grama e competir com o meu negócio. Mas, até agora, ninguém fez isso. Há um deles que trabalha para mim agora que talvez possa fazer isso, mas ainda não o fez. Por que nenhuma das outras crianças não usa o dinheiro para investir em alguma coisa? Parece que só o usam para gastá-lo.

– Boa pergunta, Isaque – disse o pai. – Você percebe que todos têm uma escolha de como usar seu dinheiro? A maioria das pessoas não pode escolher quanto ganhar. Nem você nem as outras crianças da escola podem escolher o valor da mesada. Essa escolha cabe aos pais. Cada criança tem apenas a escolha de como vai usar o dinheiro que receber. Mas, se você perguntasse às outras crianças da escola como poderiam conseguir mais dinheiro, cada uma diria que teria de convencer os pais a aumentar a mesada.

E continuou:

– Todas as crianças da sua escola têm a mesma oportunidade que você tem de multiplicar o dinheiro. A razão pela qual elas não fazem isso é primeiramente porque não usam potes. Elas simplesmente colocam todo o dinheiro em um único pote. **A natureza humana impõe que gastemos 100% daquilo que temos no nosso pote de gastos.** Se você tem apenas um pote para guardar seu dinheiro, então você vai gastar todo o dinheiro que estiver nesse pote. Em segundo lugar, a maioria das crianças pensa que a maneira de multiplicar os bens é concentrar-se em ganhar mais dinheiro dos pais. Na realidade, somente 4% delas compreendem que o segredo para enriquecer está na forma como se usa o dinheiro, não em ganhar mais dinheiro dos pais. Assim, o primeiro segredo é limitar seus gastos, por meio da atribuição de porcentagens do seu dinheiro em vários potes designados para diversos propósitos, e não passando o dinheiro de um pote para outro.

No verão seguinte, algumas semanas antes de terminarem as aulas, Isaque comprou um espaço maior de propaganda no jornal local para anunciar sua

empresa de cortar grama. Com base na resposta, era evidente que o menino necessitaria de mais trabalhadores. Ele também estava um pouco preocupado com Jacob, que havia economizado e talvez pudesse comprar sua própria máquina. Isaque pensou em perguntar ao pai o que seria sábio fazer com relação a isso.

– Oi, pai – cumprimentou Isaque ao entrar no escritório do pai. – Posso lhe fazer algumas perguntas sobre meu negócio?

– Certamente – respondeu o pai. – Vá em frente.

– Bem – começou Isaque – estou com medo de que Jacob possa comprar uma máquina de cortar grama e começar seu próprio negócio para competir comigo. Além disso, eu já tenho mais trabalho do que podemos atender neste verão. O que você acha que eu deveria fazer?

– Hum – refletiu o pai, bebendo um gole de chá gelado. – Bem, filho, para manter Jacob, você vai precisar oferecer a ele a mesma oportunidade que você tem para que ele possa contratar os próprios trabalhadores e conseguir lucro com o trabalho deles. Senão, ele vai começar o próprio negócio e será seu concorrente. Por isso, eu sugiro que, neste ano, você aumente em 2 reais o valor que cobra: 42 reais por cada gramado. Então, ofereça a Jacob a oportunidade de comprar sua própria máquina de cortar grama e ganhar 36 reais com cada gramado que você lhe der. Se Jacob comprar mais máquinas de cortar grama e empregar mais trabalhadores, então você poderá lhe oferecer a oportunidade de se beneficiar com a sua propaganda e o bom nome que você criou durante os dois últimos anos. Ele não vai precisar fazer propaganda e construir um negócio do zero, e você vai apenas pedir a ele que lhe pague 6 reais por cada gramado que a equipe dele fizer. Para cada gramado, ele pode então pagar 24 reais para os trabalhadores dele, assim como você faz, dar 6 reais a você e ainda ter 12 reais de lucro.

– Isso é genial, papai – exclamou Isaque. – Dessa forma, Jacob vai querer continuar a trabalhar comigo em vez de abrir seu próprio negócio e tirar alguns dos meus clientes.

No dia seguinte, Isaque foi falar com Jacob sobre a sugestão que o pai lhe dera. Jacob pensou a respeito da proposta por alguns minutos e fez

alguns cálculos simples em sua calculadora. Então se voltou para Isaque e anunciou: “Está bem, Isaque. Negócio fechado”.

Naquele verão, a empresa de cuidar de gramados explodiu quando Isaque aumentou sua propaganda e gastou mais do seu tempo andando de bicicleta pela redondeza e entregando panfletos publicitários que seu pai o ajudara a fazer. No final do verão, Isaque havia contratado mais dois trabalhadores e tinha pouco tempo para pôr a mão na massa e cortar a grama, pois usava a maior parte do tempo para conseguir novos clientes, fazer manutenção das máquinas de cortar grama e agendar os trabalhos de seus amigos. Enquanto isso, Jacob aumentou diligentemente o número de clientes em outro bairro, nas imediações de onde ele morava.

Nos anos seguintes, todo verão, a empresa de Isaque continuou a crescer. No verão seguinte, Simon – que havia começado a trabalhar para Isaque no verão anterior – também quis comprar as próprias máquinas de cortar grama e iniciar o negócio em outra região, como Jacob fizera no ano anterior. Isaque fez a mesma proposta a Simon, e a parte de Simon no negócio, na nova vizinhança, também começou a crescer rapidamente.

Isaque começou a perceber que sua empresa de cortar grama se transformara de um simples trabalho de verão em um negócio sólido, com um fluxo de caixa significativo. O pai dele sugeriu que se reunissem com um advogado para formalizar a empresa e assegurar-se de estar seguindo todas as leis apropriadas e os regulamentos do governo. Isaque fez isso com satisfação.

O pai de Isaque também o levou para visitar seu contador e receber alguns conselhos de como lidar com o imposto de renda que agora era obrigado a pagar por causa do seu fluxo de caixa substancial. O contador sugeriu que Isaque adquirisse algumas pequenas casas para alugá-las e assim reduziria seus impostos e amortizaria os juros pagos pelas casas. Além disso, Isaque aumentaria seu fluxo financeiro mensal e conseguiria um patrimônio pelas casas, pois o mercado de bens imobiliários da cidade estava crescendo a cada ano. Isaque seguiu o conselho do contador e, com a ajuda do pai, foi capaz de financiar as casas com base no próprio patrimônio líquido, tendo o pai como fiador.

Agora que o fluxo de dinheiro mensal de Isaque se tornou relevante, seu pai sugeriu que eles conversassem um pouco mais sobre os potes.

Seu pai começou dizendo:

– Isaque, você tem sido fiel em distribuir seu dinheiro em cada um dos potes todo mês. Mas eu percebi que a quantia real no pote de gastos é maior do que muitos adultos conseguem ao longo do mês. **O dinheiro é somente uma ferramenta a ser usada para realizar um propósito. O consumo pessoal tem seu valor, mas não é um grande propósito.** Quando você se formar no ensino médio, precisará de dinheiro para realizar seu chamado e seu propósito na vida adulta. Como você acha que vai usar o dinheiro depois do ensino médio?

– Bem – refletiu Isaque. – Eu acho que gostaria de me casar. Gostaria de ter a minha própria casa. Acho que o meu chamado principal é provavelmente ser empresário. Assim, acho que vou precisar de algum dinheiro para abrir um ou dois negócios.

– Seu pensamento é excelente, filho – replicou o pai. – Eu sugiro então que você redistribua as porcentagens nos seus potes, já que a sua situação está mudando. Eu sugiro que agora você reduza a porcentagem dos seus gastos de 50% para 25% e aumente a quantia do pote de ofertas para 15%, a do pote de economias para 20% e a do pote de investimentos para 30%.

Isaque concordou em limitar, a partir de então, seus gastos durante o tempo que lhe restava no ensino médio e a aumentar as porcentagens nos outros potes, como seu pai havia sugerido. Quando ele se formou no ensino médio, conforme os conselhos do contador e do seu pai, ele usou o dinheiro do pote de investimentos para adquirir, além de duas casas, dois edifícios pequenos de apartamentos e um lava-rápido self-service. Isaque não os adquiriu com dinheiro em espécie, mas usou um financiamento do banco, já que a economia estava num ciclo significativo de crescimento naquela época.

Certa noite de maio, no último ano do ensino médio, seu pai lhe perguntou no jantar se poderia falar com ele brevemente sobre sua empresa de cortar grama. Isaque concordou na mesma hora.

– Então, pai – disse Isaque, quando seu pai se sentou em sua cadeira favorita na sala de estar. – No que você está pensando?

– Bem, Isaque – começou o pai –, eu apenas estava me perguntando quais são seus planos para esse negócio. Ele cresceu bastante com quatro outros meninos como Jacob e Simon gerenciando suas próprias “franquias”, por assim dizer, e 20 pessoas ao todo cortando grama.

– Eu não sei – respondeu Isaque. – Na verdade, eu não pensei sobre isso.

– Você realmente quer continuar, todo verão, a fazer o trabalho necessário para gerenciar essa empresa? No verão passado, tive a impressão de que o crescimento dela reduziu. Entretanto, ela cria um fluxo financeiro bastante sólido e estável e seria um grande investimento para alguém que estivesse disposto a dedicar tempo e energia ao cuidado de gramados. Estou achando que agora seria um ótimo momento para vendê-la, já que você está se formando, e não creio que essa seja a área na qual você queira investir primordialmente seu tempo e sua energia em longo prazo.

– Uau! – exclamou Isaque – eu não havia pensado nisso. Quanto você acha que eu conseguiria pelo negócio, pai?

– Não tenho certeza – respondeu o pai –, mas você pode pedir um adiantamento em dinheiro e deixar o comprador pagar o resto, a quantia total, em alguns anos com o fluxo financeiro do negócio. A maioria das pessoas não pode pagar o valor total do empreendimento adiantado.

– Esta é uma grande ideia – disse Isaque, animado. – Acho que vou tentar vender a empresa sim.

– Vamos falar com o contador – sugeriu o pai. – Ele pode nos ajudar a calcular o valor líquido atual do fluxo financeiro futuro e então determinar o valor presente. Isso vai nos dar uma noção de quanto podemos pedir pela empresa.

Isaque e o pai se reuniram com o contador, determinaram o preço e colocaram a empresa de cortar grama à venda. Em meados de julho, aconselhado pelo pai, Isaque negociou a venda com um homem que acabara de se mudar vindo da Flórida. Ele havia vendido uma empresa lá e estava pensando em começar um negócio de cortar grama, uma área de trabalho que ele amava e na qual tinha alguma experiência.

Quando ouviu falar da venda da empresa de Isaque, o possível comprador decidiu adquirir um negócio já estabelecido em vez de passar por todas as dificuldades de começar algo novo. E ainda melhor: como tinha acabado de vender um negócio na Flórida, o comprador estava disposto e tinha condições de pagar em dinheiro a compra da empresa de Isaque. Negociando um pequeno desconto pela compra à vista, o comprador fechou negócio e assumiu o novo trabalho de cortar grama no início de agosto, alguns meses depois de Isaque se formar no ensino médio.

Distribuindo os valores resultantes da venda em cinco potes a partir de porcentagens pré-estipuladas, Isaque dividiu prontamente essa grande soma de dinheiro e depositou-a diretamente nas contas bancárias correspondentes a cada pote. Mesmo tendo dinheiro suficiente nos potes de gastos e economias para comprar um carro zero, ele preferiu limitar seus gastos para comprar um Honda Civic seminovo, à vista, com o dinheiro do pote de economias. Aos 21 anos de idade, Isaque casou-se com Raquel – o amor de sua vida – e adquiriu sua primeira casa com dinheiro em espécie, usando o valor da venda de sua empresa de cortar grama, acrescida do dinheiro que havia acumulado no pote de economias.

Além de comprar uma casa, Isaque também comprou uma participação em uma empresa financeira que um de seus primos mais velhos havia começado. Essa companhia fazia empréstimos com taxas bastante favoráveis para pessoas que queriam adquirir aparelhos de TV de tela grande, máquinas de lavar roupa e diversos eletrodomésticos. Como a economia estava em alta, muitas pessoas estavam comprando eletrodomésticos e sistemas de entretenimento para casa. O negócio estava caminhando muito bem, e Isaque sentiu-se muito abençoado por seu primo estar disposto a vender-lhe uma participação societária nessa companhia financeira.

Enquanto isso, Billy, Bob e Jim também se formaram na mesma escola que Isaque. Certo dia, durante seu primeiro ano do ensino médio, Billy recebeu pelo correio uma proposta de cartão de crédito. Eles até ofereciam isenção da anuidade no primeiro ano. Para assinar a oferta do Mastercard, o pai de Billy precisava ser o fiador e dar segurança à conta, o que ele fez voluntariamente. Quando se formou no ensino médio, Billy havia acumulado

uma dívida de R\$ 5 mil no cartão de crédito. Billy tinha falado sobre a oferta com Bob e Jim, que convenceram seus pais a ajudá-los a obter cartões de crédito também; e eles também acumularam dívidas em seus cartões. Os três rapazes adquiriram carros esportivos novos depois de formados e fizeram um financiamento direto com a concessionária. Na vida de jovens adultos, Billy, Bob e Jim ainda lutavam todos os meses para ganhar dinheiro suficiente para pagar o aluguel do apartamento, a prestação do carro e a taxa mínima do cartão de crédito.

Qual foi a diferença entre a experiência de aprendizado de Isaque, durante seus anos de crescimento, e a de seus três amigos, Billy, Bob e Jim? Por causa da sabedoria antiga passada pelo pai, Isaque aprendeu a colocar seu dinheiro em potes e a dar, poupar e investir primeiro. Com isso, aprendeu a enriquecer, a ser um mestre. Os outros três rapazes, na realidade, recebiam uma mesada maior semanalmente, mas colocavam seu dinheiro em apenas um pote e gastavam tudo, todas as semanas. Depois, viam-se na necessidade de pedir mais dinheiro emprestado, no final da maioria das semanas, para gastar com seus desejos e obrigações. Assim, Billy, Bob e Jim aprenderam a gastar e a pedir emprestado, qualificando-se, dessa forma, a ser pobres e escravos de seus credores. Esses padrões continuaram até a vida adulta desses quatro jovens.

- **Segredo Número 1: coloque seu dinheiro em cinco potes e estabeleça uma porcentagem para cada um. Limite voluntariamente seus gastos de acordo com a porcentagem determinada para o pote de gastos e nunca use o dinheiro de um pote para financiar a atividade de outro pote (especialmente o de gastos).**

REFLEXÃO

1. Qual é a sua experiência na utilização de um pote ou vários potes para suas finanças?
2. O que você aprendeu com seus pais desde pequeno com relação à administração do dinheiro em múltiplos potes ou num único pote?
 1. Como seus pais administravam o dinheiro?

2. Como eles o ensinaram a administrar o dinheiro?
3. Você conhece alguém como o sr. Tran, descrito neste capítulo, que prosperou ao usar mais potes?
4. De que maneiras você estaria disposto a limitar seus gastos, como fez o sr. Tran, para cumprir uma visão para a sua vida?
5. Qual é o seu plano para implementar o conceito de usar potes nas suas finanças?
 - Quais porcentagens você acha que seriam razoáveis usar em cada um dos cinco potes?
6. Se você tem filhos, qual é o seu plano para ensiná-los a administrar o dinheiro deles em potes?

CAPÍTULO 2

CONCENTRE-SE NA VISÃO

Vejamos agora o segundo segredo que 96% das pessoas não compreendem ou não praticam. **Enquanto os 96% tendem a concentrar-se na provisão, os 4% concentram-se na VISÃO.** Quando você pergunta à maioria das pessoas por que não conseguem atingir este ou aquele alvo, elas costumam dizer que a razão predominante é não ter dinheiro para consegui-lo. O foco dessas pessoas está na provisão, não na visão. Os 4% acreditam que a provisão decorre naturalmente da visão. Assim, eles preferem estabelecer uma visão clara com a expectativa de que a provisão venha naturalmente depois.

No verão, depois de se formar no ensino médio, Isaque fez uma viagem de turismo a Israel com sua família. Quando estavam fazendo um passeio de barco no mar da Galileia, Isaque e sua família tiveram um encontro dramático com Deus. Por meio da interação com um grupo de crentes judeus messiânicos que estavam no barco, Isaque e sua família vieram a reconhecer Yeshua (Jesus) como o Messias judeu prometido.

Depois de retornar para casa, Isaque envolveu-se bastante com uma igreja local que também era visitada por muitos outros judeus seguidores de Yeshua. Foi nessa congregação que ele conheceu sua futura esposa, Raquel. Ambos haviam participado de viagens missionárias para a África com uma organização de assistência humanitária que fornece produtos alimentícios de elevado poder nutritivo para crianças subnutridas. O coração deles foi profundamente tocado pela necessidade incrível das crianças subnutridas

que eles encontraram. Ficaram chocados ao saber que quase dez milhões de crianças morrem todo ano por causa da subnutrição.

Depois de voltar da África, Isaque decidiu aumentar a porcentagem do seu fluxo financeiro mensal destinada ao pote de ofertas para ajudar uma quantidade maior dessas crianças. Ele pôde fazer esse reajuste tirando um pouco do pote de gastos e colocando-o no pote de ofertas.

Pouco depois de Isaque e Raquel se casarem, Isaque começou a se questionar sobre qual era realmente o seu propósito e chamado singular. Seu coração foi tão tocado pelo Senhor para ajudar a aliviar o problema da subnutrição em países em desenvolvimento, que ele conversou com Raquel sobre venderem seus negócios, frequentarem uma escola bíblica e dedicarem o resto da vida a trabalhar como missionários na África. Com essas perguntas no coração, Isaque quis passar algum tempo com o pai para pedir um conselho em relação ao futuro dos dois.

Quando o casal se sentou no grande sofá da sala de visitas dos pais de Isaque, o pai iniciou a conversa, dizendo:

– Isaque, o que você acha que é um chamado, e quem tem um chamado?

Refletindo sobre a pergunta por alguns momentos, Isaque respondeu:

– Geralmente, eu tenho ouvido a palavra “chamado” aplicada a pessoas envolvidas em um ministério de tempo integral, como um rabino, pastor ou missionário. Eu penso que o chamado seja uma direção única e especial que alguém recebe de Deus para servi-lo em um ministério de tempo integral.

O pai dele, então, falou:

– Filho, somente 3% de todas as pessoas servem a Deus como rabinos, pastores, missionários ou indivíduos que ganham para pregar ou servir em uma congregação. Você acha que Deus então deixou os 97% por conta própria na busca de seus próprios assuntos?

– Bem, não – respondeu Isaque. – Mas os 97% de outras pessoas estão envolvidos em trabalhos seculares. Eu não estou certo de que eles tenham um chamado.

– É interessante que você esteja mencionando o trabalho secular. Isaque, você sabe a verdadeira definição da palavra “secular” no dicionário? – inquiriu o pai.

– Não, nunca procurei – respondeu Isaque.

– A palavra “secular” na realidade significa “não tem nada a ver com Deus” ou “temporário, sem relação com a eternidade”. Então, uma pessoa que entregou a vida a Deus faria que tipo de trabalho que “não tenha nada a ver com Deus”, ou seja, “temporário, sem relação com a eternidade”? Isaque, você entregou a sua vida a Deus? Ele tem a sua permissão para fazer qualquer coisa com a sua vida?

– Sim, pai – respondeu Isaque. – Quando estivemos juntos em Israel e eu compreendi que Jesus deu a vida por mim, eu entreguei a minha vida a ele. Naquela noite, disse para Deus que, dali em diante, eu seria como uma nota em Seu bolso. Ele poderia gastar-me com o que quisesse. Por isso, eu acredito que, quando faço qualquer trabalho, eu o faço porque Deus quer que eu o faça. Penso que, se Deus quisesse que eu fosse um homem de negócios, isso seria um chamado de Deus para mim – da mesma maneira que seria se Ele quisesse que eu fosse um missionário na Uganda e ajudasse crianças subnutridas.

– Agora você entendeu meu ponto de vista, Isaque – disse o pai. – **Todos nós temos um chamado de Deus, e não apenas algumas pessoas especiais.** Se 100% de todas as pessoas dessem a vida a Deus da maneira como você acabou de descrever, e lhe dessem permissão para dirigi-la, será que teríamos 100% das pessoas trabalhando como pastores, evangelistas e missionários? É claro que não! Deus chama pessoas para serem donos de negócios, pilotos de avião, engenheiros, motoristas de caminhão, atores, diretores de filmes, senadores, prefeitos, professores de escolas, apresentadores de noticiários, bem como pastores e missionários.

O pai continuou:

– Muitas pessoas pensam que, para servir verdadeiramente a Deus, precisam ter um emprego remunerado de pastor, missionário ou algum tipo de obreiro. É claro que isso não é verdade. Cada um de nós é chamado para usar os próprios dons e habilidades a fim de contribuir com a sociedade e glorificar e adorar a Deus em tudo o que fizer. **Se você descobrir a tarefa para a qual Deus o chamou, e a fizer com todo o seu coração, buscando a direção de Deus a cada dia, então seu trabalho se tornará uma adoração**

ao Senhor. Isaque, eu li recentemente um livro maravilhoso de um empresário piedoso, Os Hillman, que fala sobre como cada um de nós é chamado para ser um agente transformador na esfera da sociedade em que atua. Deus precisa de pessoas para manifestar Sua glória, pessoas que sejam agentes transformadores em cada esfera da sociedade. Assim, não importa se você é chamado para atuar na área de negócios, política, ciência e tecnologia, mídia ou como um missionário estrangeiro. Você deve ser um agente transformador para influenciar pessoas a fazer parte do Reino de Deus em qualquer desses âmbitos nos quais você pode ser chamado a trabalhar.

Erguendo o livro para que Isaque e Raquel pudessem vê-lo, o pai continuou:

– Eu gostaria de dar-lhes um exemplar deste livro e pedir que você e Raquel o leiam. Ele se chama ***Change Agent*** [Agente transformador], de Os Hillman. Eu realmente gosto do subtítulo: *Empregando sua paixão para ser alguém que faz a diferença*. Isaque, é isso o que eu desejo para a sua vida: que você empregue sua paixão para fazer a diferença.

– Ótimo, pai! Eu gostaria muito de ler este livro. Mas como vou saber exatamente o que Deus quer que eu faça e qual é o meu chamado? – indagou Isaque.

– Pela minha experiência, vejo que Deus geralmente coloca dentro da pessoa desejos e habilidades que facilitam o propósito e o chamado que Ele tem para a vida dessa pessoa. Por isso, a minha pergunta para você seria a seguinte: quando você está deitado à noite, na cama, você pensa em que e sonha com o quê? O que você gosta de fazer? Em que área você é realmente bom? E se pudesse fazer qualquer coisa de que gostasse, o que seria?

– Bem, eu gosto de negócios – replicou Isaque. – Eu fico acordado sonhando em como aumentar o volume do meu atual negócio, em novas formas de servir os meus clientes, e em um novo negócio que eu possa começar. Entretanto, meu coração também foi muito tocado na África por ser capaz de fazer a diferença na vida das crianças subnutridas. Como eu quero servir a Deus de todo o meu coração, é por isso que Raquel e eu estávamos

pensando em entrar em uma escola bíblica e dedicar a vida ao trabalho como missionários na África.

– Isaque – começou o pai – embora eu entenda como seu coração foi tocado pelas crianças na África, eu não acho que esse seja o seu chamado principal. Muitas pessoas têm as habilidades para servir as crianças subnutridas da África, mas poucas têm a unção, os talentos e a sabedoria que você tem para começar e dirigir negócios e gerar fluxo de caixa. Você certamente poderá usar grande parte do dinheiro com o qual Deus o abençoa em seus negócios como um instrumento para ajudar a prover alimentação para essas crianças. Todavia, eu creio que você estaria perdendo o chamado de Deus para sua vida, se vendesse seus negócios e passasse a vida ministrando às crianças da África. Você pode fazer viagens de curto prazo para ajudar os órfãos pessoalmente, mas não creio que esse seja seu chamado principal.

– Eu acho que você deve estar certo, papai – respondeu Isaque. – Mas eu tenho outra questão que me vem à mente. Às vezes, penso que, se eu continuar na área empresarial em vez de me tornar um missionário, estarei buscando dinheiro em vez de seguir o meu chamado e a minha visão. Agora, estou começando a ver que os negócios são o meu chamado... Mas como eu relaciono o dinheiro com a minha visão?

– Essa é uma pergunta excelente, Isaque – disse o pai. – As pessoas com a mentalidade dos 96% sempre vão buscar dinheiro no lugar de visão. Eu descobri que a verdade é justamente o contrário. **Se você buscar a visão que Deus lhe deu, o dinheiro virá naturalmente com a visão.** Embora os maiores empecilhos para o sucesso sejam a falta de conhecimento e a falta de visão, as pessoas que fazem parte dos 96% sempre acham que o maior empecilho para o sucesso é a falta de dinheiro. Depois de ouvir muitos cristãos que pensam assim, você imagina que deve haver um versículo na Bíblia que diga: “Onde não há dinheiro, meu povo perece” ou “Meu povo está sendo destruído por falta de dinheiro”. É claro que não existe um versículo nas Escrituras com esse conteúdo. Porém, a Bíblia diz que as pessoas perecem por **falta de visão**, e que são destruídas por **falta de conhecimento**.

Provérbio 29.18

Não havendo profecia [visão], o povo se corrompe; mas o que guarda a lei, esse é feliz.

Oseias 4.6

O meu povo está sendo destruído, porque lhe falta o conhecimento.

– Você tem toda a razão, pai – disse Isaque. – A maioria das pessoas ao meu redor se queixa de que precisa de mais dinheiro, como se o fato de ter mais dinheiro fosse a resposta para todos os seus problemas.

– Isso é verdade – disse o pai. – Na realidade, a maioria das pessoas nem sequer pensa claramente nas razões pelas quais elas precisam de dinheiro. O dinheiro não tem valor em si. É apenas um instrumento que pode ser usado para realizar uma visão. Provavelmente, o primeiro motivo pelo qual alguém precise de dinheiro seja para “provisão”. Vamos falar da relação que existe entre provisão e visão por alguns minutos. É muito importante compreendê-la.

E continuou:

– É claro que todos nós necessitamos de comida, roupas, abrigo, transporte, etc. Porém, o foco em obter provisão geralmente resulta na falta dela. Como eu disse anteriormente, a provisão segue naturalmente à visão. A palavra *provisão* é constituída de duas partes: do prefixo *pro* e da raiz da palavra *visão*. Quais são os significados dessas duas partes? *Pro* significa “para” ou “em favor de”. *Visão* significa “a habilidade de ver o alvo final ou o destino, quando você se encontra ainda no início”. O dicionário Webster define visão como “habilidade de perceber algo que na realidade não é visível por meio da perspicácia mental ou da previsão aguçada”.² Assim, a provisão vem no início com o propósito de fazê-lo chegar ao alvo final ou ao destino. A provisão, portanto, ajuda a concretizar a visão. Por isso, a visão deve preceder a provisão. Se não há visão, não há necessidade “daquilo que nos ajuda a alcançar a visão”, ou provisão. Onde não há visão, as pessoas perecem, porque a provisão vem somente para dar apoio à visão.

Sem visão, não há provisão. Assim, o meio de obter a provisão é buscar e esclarecer a visão.

Raquel perguntou:

– É por isso que você nos falou sobre perceber claramente nosso chamado e visão?

– Exatamente – replicou o pai. – Enquanto a maioria dos 96% não tem e não consegue expressar um chamado claro ou uma visão para a sua vida, os 4% sabem articular claramente e de forma sucinta o seu chamado e a sua visão. Os 96% preparam os filhos para ter uma “ocupação” e obter uma “subsistência”. Uma ocupação é simplesmente algo que ocupa o seu tempo até você morrer, e o propósito da subsistência é simplesmente viver. **Mas a vida é mais do que apenas viver e ocupar o tempo. A vida consiste em ter um propósito!** Os 4% preparam os filhos para cumprir um chamado e um destino. Como já falamos, um chamado é aquilo para o qual Deus o chamou e é o propósito pelo qual Deus o colocou na Terra. Os 96% trabalham pelo dinheiro, cumprindo a visão de outros, enquanto os 4% trabalham pela visão e fazem o dinheiro trabalhar para eles. Para os 96%, o dinheiro é o seu mestre, e fazem o que fazem apenas para ganhar dinheiro. Como o dinheiro é o seu mestre, Deus se torna o servo que deve dar mais dinheiro aos 96%. Para os 4%, o dinheiro é seu servo, e o que eles fazem tem a finalidade de cumprir um chamado que receberam de Deus. Como Deus é o mestre, o dinheiro torna-se seu servo a fim de cumprir o propósito e o chamado de sua vida.

E continuou:

– É simples dizer se alguém realmente pensou muito bem e sabe articular a visão e o chamado para sua vida ou não. Eu viajo bastante por causa da minha empresa e, muitas vezes, iniciei conversa com pessoas que estão sentadas ao meu lado no avião. Algumas vezes, tenho conversas com colegas de assento semelhantes a essa:

“O que você faz da vida?”

“Eu trabalho para tal e tal companhia, ou vendo esse produto, ou trabalho em tal fábrica.”

“Você gosta desse tipo de trabalho?”

“Na verdade, não.”

“Quantas horas por semana você trabalha e há quantos anos já está trabalhando com isso?”

“Ah, aproximadamente 45 a 50 horas por semana. E estou fazendo isso há mais ou menos 25 anos.”

“Então, você faz algo de que na verdade não gosta 50 horas por semana durante 25 anos? Por que continua fazendo esse trabalho?”

“Pelo dinheiro. Eu preciso trabalhar.”

“Por que você precisa de dinheiro?”

– A essa altura – continuou o pai – meus companheiros de viagem geralmente parecem um pouco surpresos e desconcertados com a pergunta, como se dissessem: “Bem, amigo, que pergunta estúpida”. Mas eles costumam ser muito educados e dizem: “Eu preciso de dinheiro para pagar minhas contas. Você sabe: casa, carro, comida, roupas”. E eu pergunto: “Por que você precisa de casa, comida, carro e roupas?”. Então, eles parecem um pouco ofendidos e dizem: “É óbvio que, sem casa, roupas e comida, eu vou morrer”. Então, muitas vezes, eu faço uma última pergunta para chegar ao motivo real e encontrar uma visão: “E para que você precisa viver?”.

O pai continuou:

– Diante dessa pergunta, a maioria simplesmente olha para mim com um olhar vazio. Essa pergunta requer a articulação do propósito pelo qual Deus colocou a pessoa no planeta. Pelo menos 96% das pessoas nunca pensaram realmente a respeito disso e não sabem me dar um propósito claro e articulado para sua existência e a visão para sua vida. Se elas não sabem responder a essa pergunta, eu geralmente alivio a tensão, contando-lhes que a maioria das pessoas ainda não refletiu sobre isso e também não sabe dar uma resposta clara a essa pergunta. Então, eu normalmente lhes digo que Deus as colocou neste planeta com um propósito único e com um destino singular, e que Ele as ama muito e gostaria de revelar-lhes o propósito pelo qual Ele as criou.

– Uau! Isso é incrível – disse Isaque. – Eu acho que nunca pensei sobre isso dessa maneira. Não sei se eu teria uma resposta clara também, antes da

conversa de hoje. Agora vou orar a respeito desse assunto e obter uma resposta clara para dar às pessoas.

– Você sabe, Isaque – continuou o pai –, **a fim de alcançar qualquer propósito, você pode usar a visão ou o dinheiro**. Se você tem uma visão específica para realizar um propósito e é capaz de articular claramente essa visão, muitas outras pessoas vão investir financeiramente nela. Entretanto, se você não tem visão ou não sabe expressá-la, ninguém vai investir em você. Nesse caso, você simplesmente terá de assinar um cheque para realizar seu objetivo. Se você não tem visão nem dinheiro, no que se refere a esse objetivo, você vai perecer, como declara Provérbio 29.18.

O pai disse:

– Há muitos anos, eu ouvi um conhecido descrever esse princípio. Esse homem havia prosperado muito no seu negócio particular e, quando lhe perguntaram qual tinha sido o segredo para o sucesso, ele afirmou: “É a televisão. Esse é o segredo do meu sucesso”.

“O que você quer dizer com isso?”, indagou um ouvinte. “Você construiu seu negócio fazendo comerciais, anúncios para televisão ou o quê?”

“Não, não!”, respondeu o homem de negócios bem-sucedido. “Não estou me referindo ao **redutor eletrônico do rendimento** que está na sua sala e entretém as pessoas. Eu construí meu negócio falando da minha visão. Por isso, ele se chama ***Tell a Vision*** [Fale da Visão], não **televisão** [1]. Eu tenho um produto muito poderoso e uma razão intensamente convincente pela qual as pessoas precisam do meu produto. Assim, no início, eu compartilhei a visão do meu plano de negócios com alguns possíveis investidores, que ficaram intrigados com meu produto e meu plano e investiram o dinheiro de que eu precisava para começar o negócio. Eu continuei a falar da visão para meus representantes de venda e consumidores e construí uma base poderosa de consumidores do produto e representantes de vendas que continuaram a fazer com que meu negócio crescesse e prosperasse. Então, o segredo do meu sucesso foi falar da minha visão aos outros”.

O pai de Isaque voltou-se para ele e Raquel e falou:

– Você sabe, Isaque, que a falta de dinheiro nunca é o empecilho para a realização do alvo. Sempre é a falta de visão ou a falta de conhecimento.

Mas parece que a maioria das pessoas crê que o obstáculo principal seja a falta de dinheiro.

Isaque exclamou:

– Você está certo, pai. O que você compartilhou só me fez lembrar da experiência de uma das senhoras que estiveram conosco recentemente em uma viagem missionária para a África. Cada um de nós teve de juntar dinheiro para financiar a passagem aérea e as despesas da viagem. Uma professora aposentada, Elsie, que esteve nessa viagem, compartilhou como ela aprendeu este mesmo princípio da *Tell a Vision*.

– Sim, é isso mesmo – concordou Raquel. – Ela nos contou que, apenas seis semanas antes da viagem, ela queria desesperadamente ir também e se sentiu chamada por Deus para ir, mas não tinha dinheiro. Ela conversou com o líder da organização beneficente e falou sobre o seu desejo de viajar e sua falta de recursos financeiros. Ela estava focada na provisão e não compreendia o princípio de compartilhar a visão. Ela acreditava que, por causa da falta de dinheiro, não teria condições de participar da viagem ou não cumpriria sua missão.

Continuando, Raquel disse:

– O líder do grupo, aparentemente percebendo o problema, sugeriu que Elsie “falasse da visão”. Ele sugeriu que ela escrevesse uma carta, descrevendo sua visão de participar da equipe para ajudar as crianças subnutridas na Uganda e que a enviasse a seus amigos pessoais e a diversas igrejas nas quais, no passado, ela havia dirigido seminários que transformaram vidas nos Estados Unidos.

Isaque interrompeu:

– Elsie então enviou a carta e, depois nos contou que ficou surpresa com a resposta financeira. Depois de aproximadamente duas semanas, outras pessoas que acreditavam no seu ministério lhe enviaram dinheiro mais do que suficiente para participar da viagem missionária à África. Desde então Elsie tem participado de diversas outras viagens missionárias. Ela continua a dar a vida para apoiar crianças subnutridas. Agora ela planeja se mudar para a África e está no processo de conseguir dinheiro suficiente para sustentar seu trabalho humanitário em tempo integral.

– Parabéns a vocês dois! Um ótimo exemplo! – exclamou o pai. – Vocês aprendem rápido. Então, em resumo, as pessoas não perecem por falta de dinheiro, mas somente por falta de conhecimento ou falta de visão. Também é interessante observar que as pessoas com a mentalidade dos 96% que de repente adquirem grandes quantidades de dinheiro raramente são capazes de reter o dinheiro que receberam. Ouvimos muitas histórias sobre indivíduos que ganharam muitos milhões de reais na loteria e acabaram empobrecidos e sem recursos financeiros em apenas alguns anos. Por que isso?

Antes que pudessem responder, o pai deu a resposta à sua própria pergunta:

– Eu creio que isso aconteça porque a maioria das pessoas com a mentalidade dos 96% não tem sabedoria e visão para administrar somas maiores de dinheiro. Por outro lado, também ouvimos histórias de 4% de pessoas ricas que se viram destituídas de grandes fortunas, apenas para reconquistar toda a riqueza em alguns poucos anos. Por quê? Eu creio que provavelmente isso ocorra porque a visão das pessoas com a mentalidade dos 4% gera riqueza de novo num curto espaço de tempo. Assim, em longo prazo, a pessoa com uma visão forte e clara (4%) e sem dinheiro estará muito melhor financeiramente do que a pessoa com muito dinheiro e sem uma visão forte e clara (96%) (Mateus 19.26).

– Isso parece tão simples – disse Isaque. Papai, por que você acha que, nos nossos dias, tantas pessoas se concentram no dinheiro ou na provisão? Isso sempre foi assim?

– Não, filho – respondeu o pai. – Em tempos passados, até mesmo a população em geral se concentrava mais na visão do que no dinheiro ou na provisão. Entretanto, nos últimos 50 ou 60 anos, os valores da nossa sociedade moderna realmente mudaram. No passado, aqui nos Estados Unidos, até a maioria dos 96% valorizava mais o propósito, o destino e o chamado do que o dinheiro. Naquela época, o conceito de ter sido colocado por Deus neste mundo para cumprir um destino e um propósito muito maior do que a si mesmo, e a ideia de que este propósito requer abnegação para o benefício de outros eram frequentemente aceitos. Enquanto hoje esse estilo de vida está reservado para apenas algumas pessoas “especiais”, como a

Madre Teresa, no passado esse estilo de vida de abnegação individual e de viver em função de um propósito muito maior do que si próprio era comum a muitas pessoas na sociedade. Para muitos, hoje, o caráter tem sido substituído pela conveniência. **O valor da abnegação, que existia no passado, tem sido trocado em grande escala pelo valor da satisfação pessoal.** A falta de uma forte noção de propósito e de destino produz o foco em si mesmo, o sentimento de vazio e a falta de realização na vida. Muitas pessoas hoje vivem em função de diversão e entretenimento para preencher uma vida vazia e sem sentido. Pessoas concentradas em si mesmas, portanto, veem o dinheiro como o meio principal para se satisfazer e se divertir, para ajudar a confortar e amenizar a dor emocional da futilidade e da falta de propósito na vida. Pessoas que vivem para um propósito que vai além de si mesmas veem o dinheiro simplesmente como um instrumento para concretizar uma visão, cumprindo, assim, um destino ou chamado divino.

O pai continuou:

– Então, qual seria o propósito de frequentar uma universidade?

Novamente, ele respondeu a própria pergunta:

– No passado, quando o valor da abnegação ainda persistia, o propósito da educação superior era adquirir conhecimento e habilidades para fazer a diferença no mundo e cumprir um chamado ou destino. Nos tempos modernos, nos quais a satisfação pessoal é mais valorizada, o propósito da educação superior é preparar-se para ganhar mais dinheiro para gastar e ser capaz de conseguir coisas maiores e melhores e viver um estilo de vida mais luxuoso. Deixem-me ler para vocês uma citação de um livro sobre o casamento escrito por um amigo meu, Craig Hill, intitulado *Help! My spouse wants out* [Socorro! Meu cônjuge quer desistir]. Nesse trecho, gostaria que vocês ouvissem os valores de um jovem de 20 anos, em 1942. Comparem esses valores com os da maioria dos jovens da mesma idade na nossa época. O contraste é muito chocante. Deixem-me ler uma parte.

O pai de Isaque tomou o livro, abriu numa página bastante usada e leu o trecho a seguir.

“Um dos principais resultados desta troca de valores é o fato de que os filhos que crescem nesse ambiente perdem o sentido do valor intrínseco e do destino. Nos tempos passados, cada pessoa se sentia especial e única. Sentia-se valorizada por Deus e pela sociedade, como se estivesse aqui por causa de um propósito muito maior do que ela mesma, e que tinha uma contribuição única para a sociedade e para o Reino de Deus. Não faz muito tempo que os jovens costumavam experimentar um sentido de destino e uma razão para viver muito além deles mesmos. Há pouco tempo, li uma carta que meu pai escreveu para o pai dele em 1942, explicando seus planos futuros para depois da guerra. Meu pai cresceu numa igreja denominacional tradicional e, assim, nesse ponto da sua vida, ele não tinha um senso forte de ser guiado por Deus. Entretanto, é interessante notar os valores que ele possuía aos 20 anos de idade em 1942. Gostaria de citar uma parte desta carta.

‘Querido pai,

Como resultado de nossa breve conversa sobre interesses ocupacionais esta tarde, gostaria de contar-lhe meus planos para o futuro a fim de evitar mal-entendidos...

Depois da guerra, estou planejando voltar para a escola e estudar diversas áreas científicas, militares e políticas. Meus interesses principais estão em vários campos da Ciência, tais como medicina, genética, física, química, astronomia, e em alguns efeitos científicos, psicológicos e mentais conectados com a medicina. A única razão pela qual eu me engajaria na política ou em ações militares seria o fato de serem corruptos como foram tantas vezes no passado. Isto é, se ganharmos a guerra e perdermos a paz, e então nos encontrarmos em uma posição tão ruim como se a Alemanha tivesse ganhado a guerra, então parece que será necessário se engajar numa guerra política contra esses líderes políticos maus que frequentemente lideram nosso Congresso. No meu caso, eu não me importo nada com o dinheiro. Contanto que

possa ter o suficiente para comer e ter algumas roupas para vestir, quero passar o resto do meu tempo onde possa fazer o melhor possível, seja lutar em guerras militares internacionais, seja lutar contra líderes políticos ou resolver alguns problemas científicos desafiadores...

Depois da guerra, estou planejando voltar para a escola pelo resto da minha vida para estudar e tentar resolver o maior número possível desses problemas. Esse trabalho paga pouco, é claro, e por isso sei que vou viver o resto da vida praticamente sem dinheiro. Se uma pessoa trabalha numa universidade, talvez receba 8 ou 10 mil reais por ano depois de um número considerável de anos de experiência. Porém, ao mesmo tempo, talvez esteja gastando 6 ou 8 mil reais em equipamento de pesquisa, material que o departamento não poderia comprar para ela. Isso talvez vá deixá-la com menos de 2 mil reais por ano. Resumindo, você pode esperar somente ter o suficiente para viver e nunca poupar dinheiro. Esse é exatamente o tipo de trabalho do qual eu gosto. Detesto homens com salários altos, que gastam dinheiro com eles mesmos ou melhorando os próprios ninhos. Esse é um campo no qual você realmente pode servir seus compatriotas a fim de desenvolver métodos e aparelhos para aliviar a dor e curar os enfermos' (Gilman Hill, 26 de julho de 1942).

O chocante para mim foi o sentido de destino e propósito que meu pai tinha aos 20 anos, que ultrapassava a si mesmo. Ele definitivamente mantinha o valor da abnegação muito acima da satisfação pessoal. Seu propósito era estar a serviço de seus compatriotas, ter comida e roupa suficientes para viver, e passar o resto do tempo onde pudesse fazer o melhor possível. Depois de ler esta carta, eu perguntei ao meu pai se esta era uma atitude pouco comum, que apenas ele possuía. Ele me disse que isso não era de forma alguma algo excepcional. A maioria dos seus amigos e daqueles com os quais ele estudava tinha uma atitude semelhante.

Aparentemente, naquela época, havia um valor defendido por muitas pessoas de abnegação, de viver pelo bem da sociedade e dos outros. Este valor desapareceu da nossa sociedade atual como um estilo de vida. Isso é algo que eu creio que Deus queira restaurar na sua igreja.

Ao considerar como você vai se relacionar com seu cônjuge e suas circunstâncias atuais, esse valor fundamental deve ser examinado. Para quem você está vivendo? Você está vivendo para Jesus Cristo, para o nome dele, para o Reino, para cumprir sua vontade e para o benefício e bem-estar de seus filhos e outros que não O conheçam? Ou você está vivendo para si mesmo, para a sua felicidade no curto prazo e seu próprio bem-estar emocional? Você adota o valor básico de uma vida de abnegação ou o valor de uma vida egoísta? Essas perguntas são importantíssimas e devem ser respondidas em seu próprio coração diante de Deus.

Para um cristão, a felicidade não é na verdade o objetivo da vida. No Reino de Deus, o alvo é a obediência a Jesus Cristo e a expansão e promoção do seu Reino. Alegria e satisfação na vida não são os objetivos; são os resultados de servir a Jesus. Quem procura o subproduto em vez do alvo geralmente não alcança nenhum deles. Jesus disse que buscar o próprio prazer e a felicidade faria com que você perdesse exatamente o que está procurando.

Marcos 8.34,35

“Se alguém quer vir após mim, a si mesmo se negue, tome a sua cruz e siga-me. Quem quiser, pois, salvar a sua vida perdê-la-á; e quem perder a vida por causa de mim e do evangelho salvá-la-á.”

Portanto, servir a Jesus e servir a si mesmo são alvos contrários e incompatíveis. O serviço a Jesus está baseado no valor da abnegação, e servir a si mesmo está baseado no valor da satisfação pessoal. Deus nunca forçou ninguém a servi-lo. É uma livre escolha de cada um de nós. Todavia, precisamos reconhecer que há uma

escolha e que, mais uma vez, nossas estratégias precisam se basear nos valores que de fato mantemos.”

Colocando o livro de lado, o pai disse:

– Então, parece que as pessoas nem sempre estiveram focadas em dinheiro e provisão. Em tempos passados, muitos homens e mulheres foram pessoas de caráter que se concentraram na visão e no chamado. Esse é o ponto fundamental, Isaque. Orem, conversem e estabeleçam uma visão clara e concentrada. Depois, busquem essa visão com todo o coração, e Deus sempre cuidará para que tenham provisão mais do que suficiente. Mas, por outro lado, não evitem o dinheiro ou os negócios, pensando que são espirituais ou que estão agradando a Deus. Eu creio que os negócios sejam o seu chamado principal, filho – concluiu o pai.

– Sim, acho que você está certo – respondeu Isaque. – Obrigado, papai, por nos ajudar a refletir sobre isso. Raquel e eu vamos orar a respeito e esclarecer nosso chamado e nossa visão.

Depois de alguns dias, à medida que Isaque e Raquel conversavam e oravam, tornou-se claro que Isaque de fato foi chamado para os negócios e a filantropia. Sua paixão era realmente a área empresarial, e ele havia sido chamado por Deus para ser um agente transformador nessa esfera de influência na sociedade. Era para isso que a mente dele se voltava naturalmente quando ele estava sozinho. Além do mais, pensar no número de crianças subnutridas cuja taxa de mortalidade e cuja qualidade de vida poderiam ser modificadas significativamente para melhor por meio da provisão de dinheiro do seu pote de ofertas convenceu Isaque a ampliar seus negócios e a operá-los de forma ainda mais eficiente.

Essa conversa com o pai, juntamente com os momentos subsequentes de oração e as conversas com Raquel, esclareceu verdadeiramente a visão para a vida de Isaque. Agora, ele sabia que fora chamado por Deus para começar e operar negócios e usar o dinheiro como um instrumento para prover empregos para outras pessoas e dar apoio a crianças subnutridas da África. Isso lhe deu um motivo muito claro no seu coração do porquê ele estava atuando nessa área e fazendo tudo o que fazia. Assim, Isaque seguiu

investindo no crescimento de sua companhia de finanças e gerenciando seus investimentos em lavagem de carros e em imóveis. O dinheiro do seu pote de ofertas, que Isaque e Raquel foram capazes de usar para contribuir e ajudar as crianças na África, logo aumentou para mais de 20 mil reais por mês.

Enquanto isso, Isaque continuou a ter contato com o ex-colega de escola, Billy, agora chamado apenas de Bill. Infelizmente, Bill não havia recebido conselhos sábios do pai. Depois do ensino médio, ele entrou na universidade e se formou em Engenharia. Ele escolheu essa área de estudos não por causa de um chamado, mas com a esperança de conseguir muito dinheiro. Depois da universidade, Bill casou-se com Sue e conseguiu um bom emprego em uma firma de engenharia. Com isso, para começar, recebia mais de 160 mil reais ao ano. Bill e Sue adquiriram uma casa nova, linda, de R\$ 600 mil e contraíram um empréstimo no banco para financiá-la sem a necessidade de entrada e pagando apenas os juros mensais por cinco anos.

Bill nunca refletiu sobre sua visão e, conseqüentemente, comprou uma nova casa, carros novos, muitos acessórios e ingressou num clube de campo onde gostava de jogar golfe. Além disso, como só tinha um pote para seu dinheiro, ele e Sue criaram um estilo de vida que consumia 100% do seu fluxo de caixa mensal para pagar as despesas de financiamento da casa, carro, cartões de crédito e taxas do clube. O casal concentrava-se somente no dinheiro. Algumas vezes, nos primeiros anos de casamento, eles perderam dinheiro em “esquemas para enriquecer rapidamente” que conheceram por meio de amigos. Sue conseguiu um emprego, não porque queria trabalhar ou fora chamada para trabalhar, mas porque eles precisavam de dinheiro para ajudar a pagar as contas.

Bill e Sue foram realmente tocados por uma instituição de caridade a respeito da qual haviam ouvido falar na igreja. Essa instituição estava ajudando a libertar crianças escravizadas sexualmente na Tailândia e no Camboja. Havia equipes nos locais que entravam nos bordéis e retiravam as jovens meninas da prostituição forçada. A instituição então providenciava lares e ajudava essas jovens a terminar os estudos e a ter um relacionamento vital com Deus. Bill e Sue queriam conhecer pessoalmente esse trabalho no sudeste da Ásia e doar quantias substanciais de dinheiro à instituição.

Entretanto, Bill e Sue nunca foram capazes de fazê-lo porque todo o dinheiro que tinham era completamente gasto com as despesas mensais com as quais já estavam comprometidos.

Muitas vezes, o casal lamentava o fato de não ter dinheiro suficiente para fazer o que estava em seu coração e ajudar essas jovens meninas. Isaque e Raquel tentaram compartilhar com eles o princípio da provisão que segue a visão. Isaque até perguntou a Bill, certa vez, onde estava escrito “por falta de dinheiro o meu povo perece”. Todavia, Bill nunca entendeu esse conceito e, dessa maneira, também não tirou seu foco do dinheiro para buscar a visão e o chamado que Deus tinha para sua vida.

- **Segredo Número 2: concentre-se na visão, não na provisão.**
Descubra seu chamado e o propósito de Deus para a sua vida.
Escolha sua carreira ou profissão de acordo com o chamado, não de acordo com o dinheiro. Então, busque seu chamado e sua visão com todo o coração e espere que a provisão venha naturalmente.

REFLEXÃO

1. Explique como seria a sua vida se você se concentrasse na visão, não na provisão.
2. Descreva seu relacionamento com Deus.
Você já entregou sua vida a Jesus Cristo e deu a ele permissão para guiá-la?
3. Você já compreendeu que tem um chamado e um destino determinados por Deus?
4. Descreva a afirmação mais clara possível da visão que você tem para a sua vida da maneira como a compreende até este momento. (Se a sua visão ainda não está clara, você pode pedir que outros orem por você a fim de que obtenha uma visão clara.)
5. Descreva como você poderia empregar sua paixão para fazer a diferença no mundo.
6. Descreva como sua visão o impulsiona a viver além de si mesmo e ter uma vida que glorifique a Deus e beneficie outras pessoas.

7. Em que aspectos você creu na sua vida segundo diz o adágio: “Por falta de dinheiro o meu povo perece”?
8. De que maneira você pode utilizar o conceito de falar da visão (*Tell a vision*) para que a visão se realize na sua vida?

¹ Aqui, é feito um trocadilho com o nome da empresa (*Tell a Vision*, que significa Fale da Visão) e a palavra *television* (televisão), ambas pronunciadas de forma muito parecida. (N. do R.) ↔

CAPÍTULO 3

INVISTA NA MULTIPLICAÇÃO

TERCEIRO SEGREDO PARTE 1: INVISTA EM COISAS QUE SE MULTIPLICAM

O terceiro segredo que os 4% compreendem e praticam tem a ver com a forma como utilizam o dinheiro. Enquanto os 96% tendem a usar a maior parte ou todo o dinheiro para adquirir coisas que desvalorizam, os 4% distribuem uma porção significativa de dinheiro para investir em coisas que MULTIPLICAM. Como resultado, as pessoas com a mentalidade dos 4% nunca fazem empréstimos para consumo pessoal ou para adquirir itens a crédito que desvalorizem. Uma vez que as pessoas que fazem parte do grupo dos 96% colocam seu dinheiro em apenas um pote, elas costumam gastar tudo o que têm e ainda adquirem itens adicionais a crédito ou pedem dinheiro emprestado a fim de financiar obrigações, necessidades ou contingências, as quais não haviam sido planejadas.

Aos 20 anos, Isaque continuava a construir sua companhia financeira e a aumentar seus investimentos imobiliários. Certa noite, enquanto ele e Raquel estavam jantando com os pais dele, Isaque perguntou ao pai por que parecia haver uma diferença tão grande entre seu estilo de vida e sua experiência e o estilo de vida e a experiência de muitos de seus amigos, especificamente Bill, Bob e Jim, com quem havia estudado.

– Papai – começou Isaque – Eu estava pensando por que a maioria dos meus amigos parece não tomar muitas decisões sábias na área financeira. Muitas escolhas que parecem óbvias para mim não parecem ser óbvias para

amigos como Bill, Bob e Jim. Por exemplo, eles acumularam dívidas significativas nos cartões de crédito e continuam a falar sobre financiar reformas na casa deles e comprar carros mais novos a crédito. Justamente na semana passada, eu vi algo muito irônico numa reunião da nossa congregação. Bill, que ama a Deus de todo o coração como eu, estava usando uma camiseta com as palavras: **“UM MESTRE”**. É claro, que o Mestre, ao qual ele se referia era Jesus, o Messias. Entretanto, eu me lembrei do ensinamento que você me deu quando eu tinha 10 anos, quando me mostrou o versículo de Provérbio 22.7 e perguntou se eu queria crescer para me tornar rico ou pobre, escravo ou mestre. Você me ensinou que este versículo nos diz que o devedor é um servo do mestre. Eu pensei que era tão irônico que Bill usasse aquela camiseta declarando que ele tem um Mestre, quando eu sei, com certeza, que ele fez empréstimos com diversos cartões de crédito e companhias financeiras e assim, na realidade, ele é um servo de muitos senhores. Um de seus senhores, ou mestres, é tão ousado que até coloca seu nome nos seus cartões de crédito. Eles o chamam de “Mastercard” para ter certeza de que você saiba quem eles são.

E continuou:

– Você sabe, pai –, eu penso que, falando francamente, poucas pessoas da nossa igreja teriam somente um mestre e poderiam usar aquela camiseta com integridade. Você sabe de mais outra coisa, pai? Eu creio que a maioria dos meus amigos usa 100% de seu fluxo financeiro mensal para suprir simplesmente necessidades básicas da vida e pagar dívidas mensais. Se Deus aparecesse pessoalmente em forma física na nossa igreja e pedisse que a congregação participasse financeiramente de um projeto missionário, a maioria das pessoas não poderia fazê-lo mesmo se quisesse. Cem por cento de seu fluxo financeiro mensal já estão comprometidos com dívidas obrigatórias. Assim, na realidade, elas não podem obedecer ao Mestre porque têm muitos outros “mestres” que devem ser satisfeitos primeiro. Pelo menos, eu sei que esse é o caso de Bill e Sue e da maioria dos meus amigos.

– Eu me orgulho de você, Isaque – exclamou seu pai. – Você já aprendeu muito, mesmo sendo ainda jovem. Você acabou de descrever outra diferença entre a forma de pensar dos 4% e a dos 96%. **Os 96% investem seu**

dinheiro em coisas que desvalorizam, enquanto os 4% investem seu dinheiro em coisas que multiplicam. O primeiro mandamento que Deus deu ao homem no Jardim do Éden foi: “*Sede fecundos, multiplicai-vos*” (Gênesis 1.28). Então, Deus espera que nós não sejamos apenas fecundos, mas que também nos multipliquemos. Com relação a emprestar e tomar emprestado, emprestar faz com que o dinheiro se multiplique por meio do recebimento de juros compostos, enquanto tomar emprestado faz com que o dinheiro se dissipe pela perda de juros compostos. A sabedoria nos diz que, quando permanecemos nos princípios de Deus, somos abençoados. As Escrituras nos dizem em Deuteronômio 28.12,13: “... *emprestarás a muitas gentes, porém tu não tomarás emprestado. O Senhor te porá por cabeça e não por cauda; e só estarás em cima e não debaixo, se obedeceres aos mandamentos do Senhor, teu Deus, que hoje te ordeno, para os guardar e cumprir*”.

O pai continuou:

– Emprestar multiplica o valor do seu dinheiro. Tomar emprestado diminui o valor do seu dinheiro. Embora tomar emprestado não seja completamente errado, Isaque, o custo de tomar emprestado (ou seja, os juros) deve sempre ser significativamente menor que o valor gerado pelo investimento. Pode ser sábio fazer um empréstimo para financiar um negócio ou investir numa propriedade ou em um bem que multiplique em valor numa porcentagem bem maior do que o custo dos juros estipulados para o empréstimo. Todavia, os 96% frequentemente se dispõem a pagar os juros do empréstimo para investir em algo que não tem aumento de valor algum, mas que na realidade desvaloriza ao longo do pagamento empréstimo. Parece que é isso o que seus amigos fazem.

– Isso é verdade, papai – exclamou Isaque. – Vários amigos meus de fato tomam dinheiro emprestado para financiar um carro ou para tirar férias. Certamente, essas não são coisas que aumentam em valor; pelo contrário, servem apenas para torná-los escravos dos que lhes emprestaram dinheiro.

– Certíssimo, Isaque – exclamou o pai. – Você estava falando daquele seu amigo com a camiseta “Um Mestre”. Eu creio que, na realidade, você

poderia usar essa camiseta, porque você não tem dívidas pessoais e possui um fluxo de caixa pessoal mensal substancialmente positivo.

– Sim, mas eu tomei dinheiro emprestado e tenho dívidas com pagamentos nos meus complexos de apartamentos e nos lava-rápidos. Eu já quitei todas as minhas casas de aluguel. Mas sou escravo de pessoas que me emprestaram dinheiro e que controlam as notas promissórias dos meus investimentos imobiliários. Por isso, não tenho certeza de poder usar a camiseta – falou Isaque.

Seu pai respondeu:

– Eu acho que você pode sim. Você controla 100% do seu fluxo financeiro pessoal mensal porque não tem dívidas pessoais. Isso o qualifica para usá-la. Embora você tenha tomado dinheiro emprestado para financiar os lava-rápidos e seus apartamentos, o fluxo mensal financeiro desses projetos excede em muito o pagamento dos juros, e o valor do patrimônio líquido desses negócios e propriedades continua a crescer e excede em muito o saldo geral do empréstimo de cada um deles. Você poderia considerar esses empréstimos como, na verdade, uma venda condicional. A qualquer momento, você estaria disposto a deixar o banco tomar posse dessas propriedades para receber de volta o saldo geral do empréstimo. É claro que há o perigo de que o valor dessas propriedades venha a baixar no futuro, mas, neste momento, o valor dos bens excede em muito o saldo dos empréstimos. Assim, eu creio que, hoje, foi sábio tomar emprestado para esses investimentos, uma vez que o aumento do valor do patrimônio e o fluxo de caixa mensal excedem os custos dos juros do dinheiro emprestado.

Continuando, o pai falou:

– Isaque, você estava dizendo que pessoas da sua congregação não poderiam corresponder às expectativas de Deus na questão financeira, mesmo se ele aparecesse fisicamente e lhes pedisse que participassem de um projeto missionário, porque a maioria já comprometeu 100% do seu fluxo financeiro mensal com outros mestres (credores). A consequência disso então é que os líderes da congregação não conseguem levantar a verba necessária para construir seus edifícios. Assim, a liderança frequentemente age como os 96% têm agido: vai ao banco e faz um empréstimo para

construir um edifício. Agora, se Deus quiser podar a congregação, ou se o pastor tiver de pregar algo impopular, algumas pessoas deixarão a igreja. Isso pode colocar pressão sobre o pastor e sobre os líderes que agora são responsáveis por fazer os pagamentos mensais do edifício. Ainda que o pastor e os líderes tenham o coração puro diante de Deus, haverá uma pressão indevida sobre eles porque se deixaram tornar escravos de credores. Sob tal pressão, o pastor pode decidir não pregar a mensagem impopular a fim de preservar o dinheiro necessário para pagar a hipoteca. Então, Isaque, quem controla o que é pregado nessa congregação?

– Eu creio que seja o medo criado pelo espírito de Mamom [2] que agora dita o que será pregado, tornando o pastor e os líderes congregacionais escravos do banco – replicou Isaque.

– Exatamente! – exclamou o pai. – Eu acho que este não é o plano nem o padrão de Deus. Eu estava apenas pensando sobre o padrão que temos na Bíblia para o financiamento de instalações ou construções para as reuniões. Depois do êxodo do povo de Israel do Egito, veio o tempo de construir um tabernáculo no qual se adorasse a Deus. Moisés e os líderes pediram à congregação que trouxesse ofertas a fim de construir o tabernáculo.

O pai de Isaque abriu o aplicativo da Bíblia no seu *iPhone* e leu:

Êxodo 36.5-7

“... e disseram a Moisés: O povo traz muito mais do que é necessário para o serviço da obra que o Senhor ordenou se fizesse. Então, ordenou Moisés – e a ordem foi proclamada no arraial, dizendo: Nenhum homem ou mulher faça mais obra alguma para a oferta do santuário. Assim, o povo foi proibido de trazer mais. Porque o material que tinham era suficiente para toda a obra que se devia fazer e ainda sobejava”.

– Isaque, quando você já ouviu o pastor da sua congregação dizer às pessoas que parassem de ofertar porque já haviam trazido mais do que o suficiente? – perguntou o pai de Isaque.

– Nunca, papai – riu Isaque.

– Bem, isso foi exatamente o que aconteceu no antigo Israel. Eu estava pensando em como eles foram capazes de fazer isso naquele tempo, e nós nem sequer somos capazes de chegar perto de algo parecido. Eu perguntava a mim mesmo: “Qual é a diferença? As pessoas eram mais generosas? Ou tinham mais recursos?”. Então compreendi que a diferença estava no fato de que as pessoas daquela época não tinham dívidas e, dessa forma, possuíam o controle de 100% dos próprios recursos. Elas tinham apenas um Mestre: Deus. Hoje, a maioria das pessoas tem muitas dívidas e, com isso, entrega o controle de seus recursos a muitos outros mestres (credores). A maioria não é capaz de se deixar dirigir por Deus nas finanças mesmo se quisesse porque já delegou a autoridade sobre seus recursos e se tornou escrava de vários outros mestres. Essa é a razão principal pela qual esse padrão bíblico de financiamento de construções no qual estamos congregados não funciona nos dias de hoje.

– Papai – indagou Isaque – como a nossa sociedade entrou em tamanha confusão? Eu acho que mais de 90% das pessoas aqui da América do Norte têm dívidas pessoais. Quase todas fizeram um financiamento para comprar a casa própria. Sempre foi assim?

– Não, filho. Não foi – replicou o pai de Isaque. – Há quatro gerações, talvez até três gerações, quase ninguém tinha qualquer dívida. Naquela época, nunca teria passado pela cabeça de um jovem casal que quisesse comprar a casa própria ir ao banco e pagar um empréstimo durante 30 anos para consegui-la. Hoje, esse pensamento vem à mente de aproximadamente 96% dos jovens. Na realidade, muitas pessoas pensam que não é possível ter a casa própria sem financiamento. Entretanto, eu agora não tenho financiamento e nunca pedi dinheiro emprestado ao banco para comprar minha casa. Você nunca tomou dinheiro emprestado do banco para comprar a sua. Há cem anos, ninguém fazia empréstimos em um banco para ter a casa própria.

– Então como as pessoas eram capazes de comprar uma casa? – perguntou Isaque.

– Naqueles dias, um conceito que nós sempre praticávamos em nossa comunidade, e ainda o fazemos hoje, costumava ser praticado por todos. Era

a prática da bênção geracional. **Os pais e avós sentiam a responsabilidade de ajudar os filhos e netos que estavam começando a vida.** Normalmente, há quatro gerações, quando um casal jovem estava pronto para ter a casa própria, os pais e avós providenciavam a verba para todo o material necessário. Muitas vezes, eram usados materiais naturais, como madeira serrada, oferecidos pelos pais. Então, toda a família estendida reunia-se para ajudar no trabalho necessário para construir a nova casa. Assim, cada geração cumpria o provérbio antigo que afirma: “*O homem de bem deixa herança aos filhos de seus filhos*” (Provérbio 13.22). Hoje, de alguma forma, a maioria das famílias perdeu o conceito da bênção geracional.

– Então, há cem anos, não lhes ocorria a ideia de ir ao banco e fazer um empréstimo de 30 anos para comprar uma casa – disse Isaque. – Mas hoje esse pensamento ocorre em 96% de todos os americanos. O que mudou nesse espaço de tempo?

– Olha, Isaque, eu não sei se você acredita ao pé da letra em Satanás e em espíritos demoníacos, mas eu cheguei a crer que eles são reais. Descobri que realmente há batalhas espirituais que acontecem na nossa sociedade, e que Satanás executa planos estratégicos para escravizar as pessoas.

– Eu também creio nisso, pai – acrescentou Isaque rapidamente.

– Bem, então eu não sei se aconteceu exatamente assim ou não. Mas eu creio que **aproximadamente cem anos atrás, houve uma conferência estratégica global no inferno.** Satanás reuniu todos os demônios e anunciou que estava buscando uma nova estratégia por meio da qual pudesse escravizar nações e gerações. O espírito de Mamom (Mateus 6.24) ergueu a mão e afirmou que tinha um plano.

Mamom começou: “Eu acho que podemos usar um princípio que aprendi da Bíblia. Provérbio 22.7 nos diz que o que toma emprestado é escravo do que empresta. Nós já temos diversas instituições e indivíduos que controlamos do inferno. Eles estão completamente dedicados a nos servir, e eu os controlo pelo amor que eles têm ao dinheiro. Então nós podemos começar a usar essas instituições e pessoas para que coloquem o dinheiro à disposição para ser emprestado com juros. Os que tomarem emprestado o

dinheiro se tornarão escravos daqueles que o emprestarem, os quais nós controlamos”.

O pai continuou seu discurso:

– Satanás então perguntou: “Mas como vamos forçar as pessoas a emprestar?”.

Mamom deu um sorriso forçado. “Não, nós não vamos forçá-las de nenhuma maneira, as pessoas vão pedir dinheiro emprestado de forma voluntária.”

“O quê?”, surpreendeu-se Satanás, “Você acha que as pessoas vão concordar voluntariamente em ser escravas de instituições e pessoas que nós já controlamos do inferno? Elas não vão fazer isso.”

“Talvez não muitas, no princípio”, disse Mamom. “Mas nós continuaremos a enganá-las e a acostumá-las com a ideia. Assim, no início, apenas poucas tomarão emprestado. Mas, depois de algumas poucas décadas, eu acho que a maior parte da sociedade estará acostumada com a ideia de fazer dívidas, e vão tomar emprestado de muitas pessoas e tornar-se nossos escravos.”

– Muito esperto – interrompeu Isaque.

– De fato – continuou o pai. – Então, Satanás disse: “Mas eu realmente queria uma estratégia que afetasse também os cristãos. Eu não acho que isso vá funcionar com eles”.

“Claro que vai”, disse Mamom. “Eles vão fazer o mesmo, igual a todos os outros.”

“Você acha então que as pessoas que têm um relacionamento com Deus e são cheias do Espírito Santo vão simplesmente se curvar de forma voluntária e tornar-se escravas de instituições e de indivíduos que nós controlamos do inferno? Elas nunca vão fazer isso. Elas não são tão tolas!”

Mamom reagiu de novo: “Talvez não sejam muitas no começo, mas, depois de algum tempo, mais e mais vão concordar, se também as enganarmos e introduzirmos essa ideia como algo normal. Eu creio que, no final, convenceremos até os pastores e líderes a tomar emprestado para edificar os prédios das igrejas e assim sujeitar suas instituições ao nosso domínio. Faremos com que o conceito da dívida pareça algo tão normal, que,

depois de diversas décadas, famílias, empresas, igrejas, cidades e até nações se tornarão nossos escravos por meio de dívidas. Vamos apenas introduzir o conceito e ver o que acontece depois de algum tempo.”

Satanás meditou por alguns momentos e gritou: “Tudo bem, Mamom. Vá em frente com seu plano. Vejamos se nosso engano realmente é tão forte como você pensa e se as pessoas vão se submeter voluntariamente ao nosso domínio por meio das dívidas. É difícil crer que elas sejam tão insensatas e de visão limitada, mas talvez você esteja certo. Saberemos em breve!”

O pai então concluiu:

– E o resto, Isaque, é história. Eu creio que tenha sido assim que nos distanciamos de onde estávamos há cem anos, quando ninguém tomava emprestado de bancos e financeiras, para chegar ao que somos hoje, quando a maioria das pessoas assume grandes dívidas pessoais. Eu acho que esse seja o engano de uma cultura e da sociedade inteira.

– Nossa, pai. Isso é incrível! – exclamou Isaque. – Então, se entendi bem, os 4% emprestam, mas não tomam emprestado para adquirir bens que não multiplicam porque estão concentrados em investir seu dinheiro em coisas que multiplicam, e emprestar faz com que o capital se multiplique, enquanto tomar emprestado gera desvalorização e diminuição. Os 96% não compreendem esse princípio nem pensam em multiplicação e não têm potes. Por isso, simplesmente gastam tudo do único pote que têm e em seguida tomam mais dinheiro emprestado para suprir suas necessidades e desejos. É isso mesmo?

– Sim, filho, você entendeu a questão.

Então Isaque perguntou:

– Mas o que dizer da multiplicação sobrenatural de Deus? Como isso se enquadra na equação? Por exemplo: vem à minha mente a época na qual Jesus multiplicou a comida de uma só pessoa para alimentar milhares de pessoas. Você acha que ainda deveríamos esperar que Deus fizesse coisas como essas hoje?

O pai de Isaque sorriu:

– Com certeza, filho! Se Satanás e os espíritos demoníacos estão enganando as pessoas por meios sobrenaturais, Deus está agindo de forma

sobrenatural para beneficiar a vida do seu povo! Mas digo de novo: eu observei algo na maneira como os 4% pensam que atrai a multiplicação sobrenatural de Deus.

– Como eles pensam? – perguntou Isaque rapidamente.

– Bem – começou o pai – enquanto os 96% tendem a se concentrar naquilo que eles não têm, os 4% concentram-se no que têm. Os 4% esperam muitas vezes a multiplicação sobrenatural de Deus a partir de uma quantidade bem pequena. Assim, por exemplo, na história que você mencionou, os discípulos de Jesus ficaram desnorteados e não sabiam como milhares de pessoas poderiam ser alimentadas por eles (João 6.4-14). Infelizmente, eles estavam concentrados naquilo que não tinham. Jesus havia dito aos discípulos que alimentassem as pessoas. Eles disseram imediatamente que não havia comida suficiente. E não tinham dinheiro suficiente. E mesmo se tivessem, não havia uma cidade nas imediações onde pudessem comprar comida. Finalmente, um dos seguidores, André, mudou o foco e deixou de concentrar-se no que eles não tinham para enfatizar o que tinham. A minha paráfrase das suas palavras seria a seguinte: “Um rapaz aqui tem cinco pães e dois peixes e está disposto a doá-los. Eu não sei que benefício isso trará para tantos, mas é isso o que nós temos”. Então, Jesus tomou aquele alimento e liberou a multiplicação sobrenatural de Deus de tal forma que cinco mil homens e suas famílias foram alimentados.

E continuou:

– Isaque, a questão é a seguinte, Deus pode multiplicar, de forma natural ou sobrenatural, por coeficientes enormes, tais como cem, mil ou até mesmo dez mil. Todavia, até mesmo dez mil vezes zero ainda é igual a zero ($10.000 \times 0 = 0$). Uma pessoa que continua a enfatizar e apresentar a Deus aquilo que ela não possui (em outras palavras, zero) nunca experimentará a multiplicação de Deus. Mesmo um vez dez mil é um número grande, enquanto zero vezes um milhão ainda é zero. Portanto, esse é outro segredo dos 4%. Eles sempre se concentram no que têm e esperam multiplicá-lo, mesmo que seja uma quantia pequena para começar. Os 96% continuam a focar-se no que não têm e no que não podem fazer e, conseqüentemente, não experimentam nenhuma multiplicação. Deixe-me dar-lhe outro exemplo da

Bíblia – disse o pai. – Em 2 Reis 4.1-7, lemos a experiência de uma viúva que enfrentava uma situação muito séria por causa de dívidas. Seu marido havia tomado dinheiro emprestado e, com isso, tornou-se escravo dos credores. Infelizmente, o homem faleceu e a família teve de enfrentar esses credores. Quando eles vieram fazer a cobrança, exigiram que os dois filhos da viúva fossem levados como escravos como forma de pagamento da dívida. A mulher chamou o profeta Eliseu para que a ajudasse. O profeta perguntou-lhe imediatamente: “O que você tem em casa?”. A mulher respondeu: “Não tenho nada na casa senão uma botija de azeite”.

E o pai explicou:

– Vemos novamente a mulher concentrada no que ela não tinha. Eliseu não lhe perguntou o que ela não tinha, mas sim o que tinha. Mesmo depois de contar ao profeta o que tinha, ela ignorou completamente aquela jarra de azeite porque a considerava muito pouco. É assim que os 96% sempre pensam. Eles não entendem ou não esperam uma multiplicação natural ou sobrenatural. Entretanto, os 4% dos quais Eliseu fazia parte concentram-se no que está disponível e esperam a multiplicação. Então, Eliseu instruiu a mulher que tomasse emprestado tantas jarras quanto fosse possível conseguir e começasse a derramar o azeite daquela jarra sobre as demais. Ao fazer isso, a mulher viu que Deus multiplicou de forma sobrenatural o azeite e encheu todas as jarras que tinha. Depois, o profeta instruiu a mulher a vender o azeite multiplicado e usar o dinheiro para pagar a dívida do marido; então, ainda teria o suficiente para sua família poder viver por algum tempo. Assim, Isaí, a lição é essa. **Enquanto os 96% se concentram no que não têm e no que não podem fazer, os 4% se focam no que têm e no que podem fazer e esperam que Deus multiplique o que já têm.**

Então, Isaí falou:

– Outra coisa que eu observei nos meus amigos é que eles sempre estão estressados e nunca têm tempo para nada. Preocupo-me com o casamento de Bill e Sue. Bill tem um segundo emprego à noite e nunca está em casa. Toda vez que o convido para fazer algo, ele não tem tempo e parece viver sob enorme estresse emocional e pressão no casamento. Pai, por que você acha

que isso é assim? Parece que Raquel e eu temos uma vida bem relaxada e pacífica comparada com a vida da maioria dos nossos amigos.

O pai começou:

– Isaque, outra consequência de não aprender como investir em coisas que multiplicam é a falta de mansidão. Deixe-me explicar a você o que eu aprendi sobre a mansidão. Jesus disse em Mateus 5.5: **“Bem-aventurados os mansos, porque herdarão a terra”**. Eu sempre pensei que a mansidão fosse apenas outra palavra para humildade. Mas então aprendi que humildade é uma atitude, enquanto mansidão é uma ação. Humildade mostra quem eu sou, enquanto mansidão é o que eu faço. Eu aprendi em um dicionário bíblico que mansidão é um fruto do poder. Esse dicionário afirma que Jesus era manso, não porque era indefeso, mas porque se limitou voluntariamente a usar apenas uma pequena porcentagem do poder que estava à sua disposição. Então, eu tenho definido mansidão da seguinte maneira: mansidão é limitar voluntariamente o uso de recursos ou de poder disponíveis. **Uma pessoa mansa é aquela que tem grande poder ou recursos, mas limita voluntariamente o uso de apenas uma porcentagem dos recursos ou poder que possui.** Em outras palavras, uma pessoa mansa é aquela que vive com reservas na sua vida.

E continuou:

– Algo que descobri quando refleti a respeito foi que **mansidão e dívida são conceitos opostos**. Se mansidão significa ter reservas, então o contrário é ter margens negativas. Mansidão significa ter certa capacidade e usar voluntariamente menos de 100%. O contrário seria ter certa capacidade e usar voluntariamente mais de 100% da capacidade. A palavra que descreve essa escolha é dívida. Assim, descobri que mansidão e dívida são diretamente opostas. Voltando para Mateus 5.5, Jesus disse que duas coisas aconteceriam aos mansos: eles seriam abençoados e herdariam a terra. Então o que aconteceria aos endividados?

– Provavelmente o contrário – concordou Isaque. – Os endividados não serão abençoados ou, eu acho, serão amaldiçoados e não herdarão ou perderão a terra.

– Exatamente isso – disse o pai. – Uma vez que compreendi esse princípio, estava pensando em qual seria a implicação prática nos nossos tempos modernos. Certo dia, no ano passado, eu estava conversando com meu pai, seu avô, que vivenciou a Grande Depressão dos anos 1930 aqui nos EUA. Perguntei-lhe o que tinha acontecido financeiramente às pessoas nessa época. Ele me disse que muitas pessoas perderam casas, fazendas, carros e negócios, mas que algumas poucas se tornaram milionárias durante a Depressão. Imaginando qual seria a diferença entre aqueles que perderam tudo e aqueles que se tornaram milionários nos anos 1930, perguntei ao meu pai por que e como as pessoas perderam suas propriedades e casas. Ele me contou que foi principalmente porque estavam endividadas e não conseguiam fazer os pagamentos. Então, o banco retomou a posse das propriedades e dos bens e vendeu-os em leilões por uma ninharia. Quem você acha que os comprou, Isaque?

– Provavelmente, as pessoas que tinham um pouco de dinheiro extra e que não estavam com dívidas – respondeu Isaque.

– Exatamente! – replicou o pai. – E qual é o termo que descreve pessoas que têm dinheiro extra?

– OS MANSOS! – exclamou Isaque, animado. Uma luz acabara de iluminar-lhe a mente. – Então, o que você está dizendo é que, nos anos 1930, as pessoas que tinham dívidas com propriedades, negócios, carros perderam esses bens para o banco, e as pessoas mansas então os compraram do banco. Dessa maneira, os endividados não foram abençoados e perderam a terra, e os mansos foram abençoados e literalmente herdaram terra, carros, negócios e casas que os endividados perderam. É isso?

– Isso mesmo – respondeu o pai. – Essa provavelmente é a razão pela qual muitos de seus amigos estão tão estressados e esgotados. Eles não são mansos e carregam muitas dívidas. Dívidas com coisas que não se multiplicam levam à pobreza, escravidão e falta de paz. Jesus nos contou, mais adiante em Mateus, que se tomarmos o seu jugo sobre nós, que é o jugo da mansidão, teremos paz e descanso para a nossa alma. Ele disse exatamente isso:

Mateus 11.28-30

Vinde a mim, todos os que estais cansados e sobrecarregados, e eu vos aliviarei. Tomai sobre vós o meu jugo e aprendei de mim, porque sou manso e humilde de coração; e achareis descanso para a vossa alma. Porque o meu jugo é suave, e o meu fardo é leve.

E continuou:

– Aqui Jesus caracteriza seu jugo como manso e humilde, ou seja, humildade de coração. Ele diz que, se você tomar sobre si uma atitude de humildade e um estilo de vida de mansidão, sua alma encontrará descanso, seu jugo será suave e o seu fardo, leve. Você sempre poderá dizer sob qual jugo uma pessoa está caminhando simplesmente perguntando ou observando se a vida dela é caracterizada pelas palavras “suave” e “leve” ou “difícil” e “pesado”. Se o jugo da vida de uma pessoa é difícil e seu fardo parece pesado, então você pode ter certeza de que, nessa área específica, a pessoa não é mansa e não está carregando o jugo de Jesus. Você sabe, Isaque, mansidão não se aplica apenas às finanças. Também pode ser aplicada ao tempo, aos relacionamentos ou à saúde física. Tenho observado um ciclo na vida de muitas pessoas do grupo dos 96%. Elas começam fazendo incorrer sobre si dívidas financeiras. Por isso, não são mansas com relação ao dinheiro. Depois, buscam um segundo ou terceiro emprego para conseguir arcar com as dívidas e, assim, não são mansas com relação ao tempo. Começam a não ter reservas no relacionamento com o cônjuge e os filhos. Frequentemente quando um homem começa a andar por esse caminho, não consegue cumprir as promessas que fez à esposa e aos filhos por falta de reservas de tempo e dinheiro. Então, ele começa a quebrar promessas e compromissos com a família. Cada vez que ele faz isso, está incorrendo em uma dívida de relacionamento. Sua esposa pode lhe conceder certa quantia de “crédito relacional”, mas, em determinado ponto, ela se cansa das desculpas que ele dá para não cumprir sua palavra. Isso pode prejudicar ou destruir um casamento. Por causa da pressão e do estresse provocados pela falta de reservas nas finanças, no tempo ou nos relacionamentos, ele está desperdiçando energia e começa a comer mal e a dormir mal enquanto

suporta grandes quantidades de estresse. Isso por fim acabará prejudicando sua saúde física, e ele poderá enfrentar um problema sério com a saúde. Será necessário mais tempo e dinheiro para resolver o problema, colocando mais pressão sobre seu tempo já escasso e sobre seus recursos financeiros.

E concluiu:

– Assim, o homem que acabei de descrever está vivendo com dívidas financeiras, dívidas de relacionamento, dívidas de tempo e dívidas com sua saúde física. Se ele continuar nesse estilo de vida, Mateus 5.5 garante que ele não será abençoado e perderá a “terra” de seu casamento, sua família, suas finanças, seu tempo e sua saúde. Eu creio que Jesus esteja explicando um princípio aqui. Não se trata apenas de dinheiro ou terra física. Em qualquer área da vida na qual estivermos endividados e não formos mansos, perderemos a “terra”. Portanto, provavelmente é isso que está acontecendo com muitos de seus amigos. Como eles não são mansos, seu fardo é difícil e seu jugo, pesado em diversas áreas da vida. E, nessas áreas, correm o risco de perder a “terra”.

– Uau! – exclamou Isaque. – Eu espero que possa explicar isso tudo para Bill e Sue. É exatamente o que está acontecendo com eles. Eles estão correndo o risco de perder o casamento e sempre estão estressados, discutindo sobre dinheiro e prioridades no uso do tempo. Espero que possa explicar a eles este conceito de mansidão e multiplicação.

- **Segredo Número 3 – Parte 1: invista somente em coisas que se multiplicam. Nunca tome dinheiro emprestado para adquirir algum bem que se desvaloriza ou investir em algo que não aumenta o valor do patrimônio ou o fluxo de dinheiro significativamente mais do que o custo dos juros que você precisa pagar para emprestar o dinheiro. Assegure-se de ter apenas um Mestre, Deus, na sua vida financeira. Viva um estilo de vida de mansidão e caminhe com reservas nas áreas significativas da sua vida.**

REFLEXÃO

1. Explique quantos mestres financeiros você tem e como eles afetam a sua vida.
2. Se você tem dívidas, que tipo de pressão emocional essas dívidas criam para você? Como você se sente em relação a elas?
3. Se você é casado, como a dívida cria situações de brigas e conflitos entre você e seu cônjuge?
4. Qual é o seu plano para eliminar a dívida? Se você não tem nenhum plano, como pretende obter ajuda a fim de criar um plano de eliminação de dívidas?
5. Descreva as coisas nas quais você investiu e que se multiplicaram ou coisas que tinham o potencial de se multiplicar e não deram certo.
6. Descreva de que maneira você, como marido (ou esposa), já se sentiu preso na armadilha de escolher entre o emprego (ganhar a vida) e a família, e algumas vezes abriu mão da palavra que tinha dado à sua família por causa da pressão financeira.
7. Em quais aspectos você se viu enfatizando aquilo que não tem e o que não pode fazer? Como você pode mudar isso?
8. O que fará de diferente, a partir de agora, para eliminar as dívidas e investir em coisas que se multiplicam?

² Para compreender melhor o espírito de Mamom, veja o primeiro capítulo do livro *Bens, Riquezas e Dinheiro*, de Craig Hill (Pompeia: Editora UDF, 2002). ←

CAPÍTULO 4

INVISTA EM MULTIPLICADORES

TERCEIRO SEGREDO PARTE 2: INVISTA EM PESSOAS QUE SÃO MULTIPLICADORAS

A segunda parte desse terceiro segredo tem a ver com as pessoas nas quais investimos tempo, dinheiro e energia. Enquanto a tendência dos 96% é investir em amigos pessoais e pessoas agradáveis, os 4% investem a maior parte do seu tempo e energia intencionalmente em pessoas que tenham o potencial da multiplicação. Os 4% frequentemente usam os testes de qualificação para determinar a capacidade de multiplicação daqueles nos quais pretendem investir tempo, dinheiro e energia. Os 96% raramente qualificam alguém e geralmente investem tempo, dinheiro e energia de forma indiscriminada em pessoas que não são multiplicadoras.

Enquanto os outros segredos de riqueza sobre os quais estamos falando neste livro se referem a qualquer um, **essa parte específica do princípio se dirige em particular a líderes** que foram chamados por Deus para liderar, crescer e edificar uma organização, seja um negócio, uma igreja ou uma entidade beneficente. Ao compreender que nem todos são chamados para liderar e fazer crescer um negócio ou uma entidade, nós vemos então que muitos são chamados para fazer parte de uma equipe que está crescendo. Dessa maneira, muitos realizarão seu propósito determinado por Deus.

Consequentemente, aqueles que são chamados e desejam fazer uma organização crescer, precisam aprender a investir em multiplicadores, enquanto aqueles que são chamados a fazer parte da equipe estarão mais

preocupados em cumprir a sua função para que toda a equipe tenha sucesso, cresça e se multiplique.

No decorrer dos seus 20 anos, Isaque e Raquel continuaram a construir seus negócios e ganhar capital em seus investimentos imobiliários. Certo dia, Raquel foi abordada por Júlia, uma jovem de sua congregação, que lhe perguntou sobre uma oportunidade de marketing de rede. Raquel e Isaque estiveram com Júlia na mesma equipe de uma missão na África, ajudando a distribuir alimentos nutritivos para crianças subnutridas.

Depois de retornar para casa, Júlia descobriu que a instituição de caridade que providenciava esses suplementos alimentícios para as crianças de Uganda era na realidade uma ramificação de uma empresa de marketing de rede. Ela produzia suplementos nutricionais semelhantes, que eram comercializados nos Estados Unidos. Júlia ficou entusiasmada com a empresa, os produtos que criavam e a oportunidade de negócio para gerar um fluxo financeiro adicional. Enquanto Raquel também se mostrou bastante interessada, Isaque demonstrou menos entusiasmo quando a esposa lhe falou a respeito.

– Raquel – exclamou Isaque – nós já fomos a duas ou três dessas apresentações de marketing multinível, e todas são iguais. As pessoas ficam entusiasmadas com a possibilidade de ganhar dinheiro ao envolver um grande número de indivíduos em seus negócios, mas na realidade não existe nenhum produto que seja especial ou que tenha um valor exclusivo.

– Isaque – respondeu Raquel – Júlia está absolutamente convencida de que essa empresa realmente tem um produto exclusivo que faz diferença significativa na qualidade de vida e na saúde dos consumidores. Você se lembra da mudança que vimos na vida dos órfãos de Uganda quando acrescentamos os suplementos nutricionais à dieta deles?

– Sim, eu me lembro – respondeu Isaque, trazendo à memória determinadas crianças que ele havia conhecido na viagem. – Foi maravilhoso ver a mudança no semblante daquelas crianças quando receberam a alimentação de que o corpo delas estava precisando.

– Bem, Júlia me contou diversas histórias relatando resultados semelhantes com membros da própria família e amigos, quando

acrescentaram esses suplementos nutricionais à dieta deles. Se isso é verdade, eu conheço muitas pessoas aqui que necessitam de suplementos nutricionais. Além disso, se eu realmente pudesse gerar um fluxo de caixa com esse negócio, eu gostaria muito não apenas de dar suporte alimentar às crianças de Uganda, mas na verdade de construir e equipar alguns orfanatos para as crianças que vimos cujos pais são vítimas da aids. Meu coração ficou realmente arrasado quando vi tantas crianças pequenas vivendo nas ruas sem ter ninguém que cuidasse delas. Isaque, atualmente nós não temos fluxo financeiro entrando em nosso pote de ofertas para fazer mais do que estamos fazendo. Desde que Júlia me falou a respeito disso, senti em meu espírito que esse negócio poderia ser um canal de provisão adicional de Deus para fazer de fato algo com relação aos órfãos de rua que vimos. De qualquer maneira, você estaria disposto a pelo menos testar os produtos e empenhar-se durante alguns meses em ler sobre o produto e assistir à apresentação do consultor empresarial de Júlia?

– Claro – respondeu Isaque, sorrindo. – O pior que pode acontecer é descobrirmos que se trata de mais um golpe, e então desistirmos de participar disso.

Raquel então comprou alguns desses produtos nutricionais. Isaque também pesquisou sobre a empresa, os produtos e o seu plano de negócios. Depois de pesquisar e usar os produtos por dois meses, Isaque também se convenceu de que se tratava de um negócio legítimo com um produto exclusivo e legítimo. Como ele não tinha muito tempo para se ocupar pessoalmente de construir outro negócio, ficou contente em apoiar a esposa nessa nova empreitada.

Ele disse a Raquel:

– Entretanto, antes de nos lançarmos de verdade nesse negócio, eu gostaria de pedir o conselho do meu pai.

Raquel concordou entusiasmada. Então, Isaque marcou um encontro com o pai para falar sobre a nova ideia de negócios da esposa.

Eles terminaram o jantar que a mãe de Isaque havia preparado com carinho e então passaram para a sala de visitas. Depois de acomodados, o casal passou ao pai todas as informações e experiências que tiveram sobre o

negócio de marketing de rede que eles estavam investigando. Raquel também compartilhou sua visão de usar o potencial do fluxo financeiro para construir orfanatos em Uganda.

– Então, pai, você acha que seria uma boa ideia Raquel investir algum tempo e um pouco de dinheiro do nosso pote de investimentos nesse negócio? – perguntou Isaque. – Eu, pessoalmente, não tenho muito tempo para me dedicar a isso, mas Raquel tem tempo disponível e uma verdadeira paixão por ajudar pessoas a melhorar de saúde por meio dos benefícios proporcionados pelos produtos que essa empresa fornece – acrescentou ele.

O pai esperou um momento, coçando o queixo, e então começou:

– Isaque, existem empresas legítimas de marketing de rede com produtos legítimos, e existem também algumas que não têm um produto de verdade, apenas transferem dinheiro do bolso de muitos para o bolso de alguns. Pelo que vocês compartilharam comigo, parece que essa companhia tem produtos legítimos, exclusivos, com uma organização legítima de vendas e um plano de compensação. Se isso é verdade, e Raquel se sente chamada por Deus para construir esse negócio, então falta somente um fator para que o negócio tenha sucesso. Ela vai precisar de pessoas nas quais possa investir para ajudá-la a construir o negócio. Eu gostaria de compartilhar com vocês mais um segredo dos 4% – disse o pai. – Vocês se lembram que eu lhes falei anteriormente que os 4% investem apenas em coisas que multiplicam?

– Sim – respondeu Isaque.

– Bem – continuou o pai – os 4% investem principalmente em pessoas que saibam multiplicar, ou que pelo menos tenham o potencial da multiplicação. Os 96% gastam maior parte do tempo, do dinheiro e da energia investindo em pessoas que não multiplicam de maneira alguma. Raquel, você quer se tornar grande no negócio e no Reino de Deus?

– É claro, pai – respondeu ela.

– A maneira pela qual alguém se torna grande nos negócios é a mesma maneira pela qual Jesus falou em se tornar grande no Reino de Deus. **Quem serve a maioria das pessoas se torna o maior no Reino de Deus.** No negócio que você está pensando em começar, se você achar uma forma de servir o maior número de pessoas, então conseguirá mais dinheiro. Quem

serve o maior número de pessoas é o que mais prospera. Foi isso o que Jesus disse – e o pai abriu a sua Bíblia e leu:

Mateus 20.25-28

Então, Jesus, chamando-os, disse: Sabeis que os governadores dos povos os dominam e que os maiores exercem autoridade sobre eles. Não é assim entre vós; pelo contrário, quem quiser tornar-se grande entre vós, será esse o que vos sirva; e quem quiser ser o primeiro entre vós, será vosso servo; tal como o Filho do Homem, que não veio para ser servido, mas para servir e dar a sua vida em resgate por muitos.

– Assim, Raquel – continuou o pai – quanto mais pessoas você aprender a servir, mais você prosperará no Reino de Deus e nos negócios. Nesta passagem, Jesus fala mais sobre atitude do que sobre qualquer outra coisa. Nossa atitude deve ser a de um servo que busca abençoar e fazer os outros prosperar, e não a de usar os outros para prosperar. Se você começar seu negócio de marketing de rede com essa atitude, você prosperará naturalmente, e Deus a fará prosperar sobrenaturalmente.

– Eu quero mostrar a vocês outra passagem das Escrituras na qual nos é dito que tipo de pessoas nós devemos buscar a fim de sermos capazes de servir a mais pessoas.

2 Timóteo 2.2

E o que de minha parte ouviste através de muitas testemunhas, isso mesmo transmite a homens fiéis e também idôneos para instruir a outros.

E continuou:

– Raquel, aqui nós vemos que Paulo esperava que sua mensagem e seu trabalho se multiplicassem. Ele, portanto, não estava disposto a investir tempo e energia de forma indiscriminada. Paulo estava instruindo Timóteo, seu aprendiz, com relação a que tipo de pessoas ele deveria procurar e nas

quais deveria investir. Ele disse a Timóteo que procurasse alguém com duas qualificações específicas. Primeiro, que fosse fiel, ou, em outras palavras, uma pessoa diligente que cumprisse as tarefas que lhe fossem dadas. Todavia, essa não era a única qualificação. Paulo instruiu Timóteo a procurar alguém que também fosse capaz de multiplicar os ensinamentos para outras pessoas. Assim, o apóstolo Paulo estava olhando para pelo menos três gerações de multiplicação além de si mesmo. Paulo encontrou Timóteo, que aparentemente tinha essas duas qualificações. Então, ele o instruiu a encontrar pessoas que também soubessem multiplicar na vida de outros. Veja, Isaque – continuou o pai –, há muitas pessoas que são fiéis, mas não têm a capacidade de multiplicação. Eu descobri que a maioria busca apenas pessoas que sejam fiéis, mas não leva em consideração a qualidade da multiplicação. Eu tenho visto muitos empresários, pastores e líderes de congregações que gastam muito tempo e energia investindo em pessoas que são agradáveis, simpáticas e fiéis, mas não têm experiência ou capacidade para multiplicar. O resultado é: nenhum crescimento. Portanto, é por isso que **Paulo instruiu Timóteo a identificar homens que fossem fiéis e soubessem multiplicar a pelo menos duas gerações e a investir neles.**

– Isso faz sentido – comentou Isaque. – Eu vejo que esse mesmo princípio se aplica a todos os meus negócios também.

– Eu compreendo o princípio de investir em multiplicadores fiéis – disse Raquel – mas me parece meio estúpido e cruel simplesmente desconsiderar as pessoas que não são multiplicadoras. Parece que você, pai, está dizendo para não darmos tempo, energia ou dinheiro para pessoas que não sejam multiplicadoras produtivas. Mas o que dizer de pessoas como a Madre Teresa, que deu toda sua vida, tempo, energia e dinheiro para pobres, necessitados, não multiplicadores improdutivos? Isso não foi um uso virtuoso e valioso do dinheiro, do tempo e da energia?

– Uma excelente pergunta e argumentação, Raquel – respondeu o pai. – Eu creio que a maneira como a Madre Teresa viveu foi muito virtuosa e de valor. Entretanto, não estou tão seguro de que ela tenha gastado todo seu tempo com pobres, necessitados, não multiplicadores improdutivos, como você disse. Quantas freiras católicas e outros missionários piedosos você

acha que existem em todo o mundo, dando a vida pelos pobres e necessitados como a Madre Teresa fez em Calcutá, na Índia?

– Eu não sei – respondeu Raquel.

– Provavelmente milhares, você não acha? – perguntou o pai.

– Eu suponho que sim – replicou Raquel.

– Por que você acha que Madre Teresa é tão conhecida em todo o mundo por causa do seu trabalho? Por que nenhuma das outras pessoas que estão fazendo o mesmo tipo de trabalho é conhecida?

– Não faço ideia – disse Raquel.

– Poderia haver muitas razões – continuou o pai – mas uma das razões, creio eu, é porque Madre Teresa alcançou e serviu a um número maior de pobres do que qualquer outra pessoa. Vamos fazer uma rápida pesquisa na internet e ver o que está escrito a seu respeito.

Ele abriu seu *iPad* e escreveu no navegador as palavras “Madre Teresa”. Um dos primeiros artigos que apareceram foi um artigo geral no Wikipédia sobre Madre Teresa e seu trabalho.

– Vejam aqui – disse o pai quando começou a ler.



“As Missionárias da Caridade da Madre Teresa na época de sua morte tinham 610 missões em 123 países, incluindo casas de repouso e lares para pessoas com HIV/aids, lepra e tuberculose, cozinhas públicas, programas de aconselhamento para crianças e famílias, orfanatos e escolas. Ela recebeu numerosos prêmios incluindo o Bharat Ratna do governo da Índia em 1980 e o Prêmio Nobel da Paz em 1979 [3].”

O pai continuou:

– Madre Teresa é famosa e, creio eu, grande no Reino de Deus porque serviu a centenas de milhares ou a milhões dos “mais pobres dos pobres”, por meio da sua organização missionária. Lembrem-se do princípio de Jesus: quem quer ser grande no Reino de Deus precisa tornar-se servo de todos. Como a Madre Teresa fez isso?

O pai continuou respondendo a própria pergunta:

– Aparentemente, em determinado ponto, Madre Teresa compreendeu que, para servir mais pessoas, ela não poderia fazê-lo sozinha. Ela entendeu que deveria multiplicar seu trabalho por meio de outros. Se ela simplesmente continuasse a gastar todo o tempo e toda a energia somente com os pobres e necessitados ao seu redor, ela estaria bastante limitada no número de pessoas que poderia servir. Assim, aparentemente, Madre Teresa começou a gastar algum tempo e energia recrutando, treinando, liberando e educando outros que também poderiam fazer o mesmo trabalho com os pobres e necessitados. Ela deve ter treinado alguns líderes, alguns multiplicadores e alguns multiplicadores de multiplicadores para chegar ao ponto em que pôde servir milhões de pobres e pessoas necessitadas por meio de 610 missões em 123 países.

– Uau! Isso é incrível, pai! – exclamou Raquel. – Eu nunca havia percebido que Madre Teresa foi alguém que investiu em multiplicadores, mas, para liderar o tipo de missão que ela liderava e alcançar o número de pobres que ela alcançou, é óbvio que ela deve ter investido em multiplicadores. E ela certamente não foi estúpida ou cruel. Mas, pai, a maioria das pessoas não é multiplicadora. Elas não têm valor? Parece que você está dizendo que os multiplicadores são os únicos valorizados e honrados.

O pai disse:

– Raquel, **o desejo e a habilidade de multiplicar são qualidades de liderança**. Nem todos são chamados para ser líderes ou multiplicadores. Eu estou lhe ensinando esse princípio porque você e Isaque, ambos foram chamados por Deus para ser líderes e multiplicadores. Todavia, eu creio que Deus avalia os frutos, supostamente, pelas equipes e não pelos indivíduos. Muitas das outras freiras da equipe de Madre Teresa não são líderes e não

foram chamadas por Deus para ser multiplicadoras. Mas cada uma delas é simplesmente tão valiosa como os líderes, e toda a equipe recebe a honra pela colheita. Assim como em uma equipe de esportes, há os líderes e os astros, que geralmente são jogadores bem conhecidos. Porém, sem a atuação dos outros colegas da equipe, o time nunca venceria, e o líder conseguiria realizar muito pouco.

– Contudo – continuou o pai – se você, Raquel, foi chamada para construir um negócio, então você precisa aprender a habilidade de liderança. Você precisa saber como recrutar pessoas, treiná-las, liberar e ensinar outros multiplicadores. Se você gasta todo o tempo com pessoas que não sabem multiplicar, eu sugiro que não tente liderar e promover um negócio. Seria muito melhor que você fosse apenas um membro da equipe e trabalhasse no negócio de outra pessoa em vez de ser uma líder. Mas eu não creio que esse seja o seu chamado. Eu creio que Deus a chamou e a equipou para liderar e multiplicar.

Raquel falou:

– Eu concordo, pai. Eu realmente estou muito animada para aprender a liderar e multiplicar no meu negócio. Agora, compreendo que não devemos desvalorizar ou duvidar de pessoas que não são líderes ou multiplicadores, mas, a fim de promover uma organização, o líder precisa concentrar-se em multiplicadores. Caso contrário, o negócio não vai crescer.

– Isso mesmo. Você aprende rapidamente, Raquel – disse o pai.

– Então, pai, deixe-me fazer outra pergunta óbvia. Você nos ensinou, com a passagem de 2 Timóteo, que o líder deve procurar pessoas fiéis e que saibam multiplicar. Como encontro essas pessoas?

O pai sorriu e então abriu outra passagem da Bíblia em seu *iPad*.

– A resposta mais curta, Raquel, é que você as qualifica. Dê-lhes um teste de qualificação para determinar sua fidelidade e habilidade de multiplicação. Deixe-me mostrar a você outra passagem bíblica, na qual Jesus contou uma parábola para responder exatamente a essa pergunta. Nós a encontramos em Lucas 19.

Lucas 19.12-27

Então, disse: Certo homem nobre partiu para uma terra distante, com o fim de tomar posse de um reino e voltar. Chamou dez servos seus, confiou-lhes dez minas e disse-lhes: **Negociai até que eu volte.** Mas os seus concidadãos o odiavam e enviaram após ele uma embaixada, dizendo: Não queremos que este reine sobre nós. Quando ele voltou, depois de haver tomado posse do reino, mandou chamar os servos a quem dera o dinheiro, a fim de saber que negócio cada um teria conseguido. Compareceu o primeiro e disse: Senhor, a tua mina rendeu dez. Respondeu-lhe o senhor: Muito bem, servo bom; porque foste fiel **no pouco, terás autoridade sobre dez cidades.** Veio o segundo, dizendo: Senhor, a tua mina rendeu cinco. A este disse: Terás autoridade sobre cinco cidades. Veio, então, outro, dizendo: Eis aqui, senhor, a tua mina, que eu guardei embrulhada num lenço. Pois tive medo de ti, que és homem rigoroso; tiras o que não puseste e ceifas o que não semeaste. Respondeu-lhe: Servo mau, por tua própria boca te condenarei. Sabias que eu sou homem rigoroso, que tiro o que não pus e ceifo o que não semeei; por que não puseste o meu dinheiro no banco? E, então, na minha vinda, o receberia com juros. E disse aos que o assistiam: Tirai-lhe a mina e dai-a ao que tem as dez. Eles ponderaram: Senhor, ele já tem dez. **Pois eu vos declaro: a todo o que tem dar-se-lhe-á; mas ao que não tem, o que tem lhe será tirado.** Quanto, porém, a esses meus inimigos, que não quiseram que eu reinasse sobre eles, trouxe-os aqui e executai-os na minha presença.

O pai continuou:

– O primeiro segredo importante que vemos nessa parábola é que o senhor queria investir em pessoas que fossem fiéis e soubessem multiplicar. Ele estava buscando pessoas a quem pudesse conceder grande autoridade e a administração de grandes bens. Se uma pessoa quer qualificar alguém para gerenciar uma grande quantidade de seus bens e exercer grande autoridade, como pode encontrá-la e qualificá-la? O que você acha de dar a diversas pessoas a supervisão de uma pequena quantidade de bens e pouca autoridade e, então, observar como elas se saem? Foi exatamente isso que o senhor da parábola de Jesus fez.

O homem nobre estava planejando conceder autoridade sobre diversas novas cidades herdadas a alguns administradores. Quanto vale uma cidade? Nós não sabemos, mas provavelmente bilhões de reais no valor de hoje. Como ele poderia qualificar pessoas para identificar aqueles que eram fiéis e sabiam multiplicar? Esse senhor escolheu dez de seus servos como candidatos e deu a cada um certa quantia de dinheiro, chamada de mina; algo talvez em torno de 20 mil reais na economia de hoje. Mas ele não disse aos candidatos que aquilo era um teste de qualificação para uma responsabilidade muito maior. Em vez disso, ele simplesmente lhes disse que negociassem com a mina até a sua volta. Depois de ter dado a cada um uma atribuição (de multiplicar a mina), ele disse que voltaria e pediria prestação de contas pelos seus atos. Aparentemente, nenhum dos candidatos compreendeu que o senhor lhes havia dado a mina como um teste de qualificação. Todos eles presumiram que o senhor era ganancioso e queria simplesmente usá-los para multiplicar a mina para benefício pessoal.

Então, o pai disse:

– Eu frequentemente uso essa mesma estratégia para qualificar pessoas nos meus negócios. Eu lhes dou uma “mina” e observo o que eles fazem com ela. Uma “mina”, segundo meus termos, é simplesmente uma responsabilidade ou oportunidade. Então, eu os observo para ver quem é fiel e quem sabe multiplicar. Raquel, eu sugiro que você faça o mesmo em seu novo negócio. Vou explicar-lhe num minuto. Mas, primeiro, vamos continuar a história dessa passagem. Quando o senhor voltou, ele pediu a apresentação de um relatório dos seus servos. **O primeiro princípio crítico que vemos na parábola é o de qualificar seus candidatos.** Em segundo lugar, nunca dê a um candidato uma mina sem estabelecer uma data de prestação de contas. Quando o senhor voltou, ele quis saber o que havia sido feito com a mina. O primeiro servo do qual ouvimos falar relatou ao seu senhor que ele havia multiplicado a mina dez vezes e tinha dez minas adicionais para lhe dar. Quando então o senhor o elogiou e lhe transferiu autoridade sobre dez cidades, eu suspeito que os outros servos e espectadores tenham ficado de boca aberta e provavelmente pensado: “Cidades? Autoridade sobre cidades? Você nunca disse nada a esse respeito. Se eu soubesse que você concederia

autoridade sobre cidades, eu teria trabalhado muito mais”. É claro! Essa era a questão. O senhor queria saber o que cada um dos candidatos faria com o dinheiro que não lhe pertencia sem saber que havia cidades em jogo. Esse é o teste inicial da fidelidade – disse o pai. – O segundo candidato relatou que havia multiplicado a mina por cinco. O senhor o elogiou e lhe deu autoridade sobre cinco cidades, cada qual valendo bilhões. O terceiro candidato relatou que havia simplesmente guardado a mina num lenço e não havia feito nada com ela. Ele a estava devolvendo intacta. Com medo do senhor, ele nem sequer tentou multiplicá-la. Assim, esse candidato falhou no teste de qualificação em ambos os critérios; ele não foi fiel em cumprir a sua tarefa nem foi capaz de multiplicar. O senhor expressou grande desgosto e ordenou que a mina fosse tirada dele e dada àquele que tinha dez.

E o pai continuou a explicação:

– É interessante observar que nós apenas ouvimos a respeito de três dos dez servos aos quais foram dadas as minas. O que aconteceu com os outros sete? Aparentemente, nada digno de ser mencionado. Se fosse nos dias de hoje, provavelmente três dos dez teriam gastado a mina e não teria sobrado nada para devolver ao senhor. Os outros quatro podem não apenas tê-la gastado, mas também tomado mais dinheiro emprestado depois e contraído a dívida de mais três minas – exclamou o pai. – A julgar pelo que disse o senhor ao servo que embrulhou a mina num lenço, imagine o que ele deve ter dito aos três que gastaram tudo ou aos quatro que talvez tenham gastado a mina e pedido mais dinheiro emprestado!

Isaque replicou:

– Provavelmente foram palavras não muito agradáveis de se ouvir.

Então Raquel resumiu:

– Bem, se eu o entendi até aqui, pai, o que você está dizendo é que, ao construir um negócio, uma igreja, um ministério ou qualquer organização de pessoas que eu deseje que cresça, eu devo fazer três coisas:

1. ter a atitude de um servo e desejar o bem-estar daqueles que vão receber o benefício do meu produto ou serviço;

2. para crescer, eu devo procurar pessoas que tenham duas qualidades: que sejam fiéis e saibam multiplicar;
3. eu devo saber identificar meus multiplicadores, dando um teste de qualificação a muitos candidatos com potencial e, então, escolher trabalhar com aqueles que provaram ser fiéis e que, na verdade, sabem multiplicar. É isso mesmo?

– Você entendeu, Raquel – disse o pai. – Mas deixe-me falar rapidamente sobre mais dois princípios que vemos nessa parábola. Primeiramente, não continue a buscar pessoas que se comprometem a responder, mas na realidade não o fazem. **Julgue seus candidatos pelos atos, não pelas palavras ou boas intenções.** Muitas pessoas dizem querer fazer isso ou aquilo, mas na verdade nunca fazem o que dizem. Estas são as que escondem, mas não multiplicam. Não importa o quanto sejam agradáveis, ou que sejam amigos próximos. Tire a mina deles e passe-a para os seus multiplicadores. Esse é um erro que as pessoas com a mentalidade dos 96% fazem constantemente ao tentar expandir uma organização. Segundo, nós vemos na parábola que, para encontrar dois verdadeiros multiplicadores, o senhor teve de testar dez pessoas. Isso é bastante comum. Para achar dois multiplicadores, geralmente se deve dar minas para pelo menos dez pessoas. Não compreendendo isso, muitos desanimam quando a maioria das pessoas nas quais depositaram confiança não responde às suas expectativas. Se você esperar encontrar somente duas de dez que sejam fiéis e saibam multiplicar, não ficará irado ou desanimado com aqueles que não responderem ao seu desafio. Pelo contrário, você ficará animado com os dois verdadeiros multiplicadores que encontrar a partir da análise feita com as dez pessoas às quais você deu a oportunidade de multiplicar a mina.

– Muito obrigado, pai – disse Isaque. – Agora que sabemos como encontrar e investir em pessoas que serão multiplicadores, eu acho que Raquel pode construir um negócio próspero de marketing de rede com a empresa e os produtos nos quais já acreditamos.

Isaque e Raquel deixaram a casa dos pais dele naquela noite muito animados com relação ao potencial do novo negócio de suplementos nutricionais. Em sua casa, eles continuaram a conversa. Isaque começou:

– Vamos escrever rapidamente os princípios que aprendemos com meu pai esta noite antes que os esqueçamos.

– Boa ideia – disse Raquel, abrindo seu *laptop*. – Vou fazer uma lista simples das Escrituras e dos princípios que papai compartilhou conosco.

Então Raquel escreveu a seguinte lista e a leu para Isaque.

Mateus 20.25-28

1. Tenha a atitude de um servo. Aquele que serve o maior número de pessoas é o que mais prospera.

2 Timóteo 2.2

2. Invista tempo, dinheiro e energia em multiplicadores que saibam ensinar outros a multiplicar. Não desvalorize os não multiplicadores. Mas, se você quer crescer, gaste seu tempo de qualidade com eles.

Lucas 19.12-27

3. Qualifique os multiplicadores, dando-lhes minas. Dê minas a pelo menos dez candidatos e veja o que eles fazem com elas. Esteja disposto a dar minas a pelo menos dez pessoas a fim de encontrar duas.
4. Assegure-se de dar uma data de prestação de contas a cada pessoa e, nessa data, verifique o que cada uma fez com a mina.
5. Se o candidato for fiel à mina e apresentar um potencial para multiplicação, empregue-o e invista lentamente nele.
6. Se o candidato for fiel à mina e já conseguir multiplicá-la até a data da prestação de contas, alegre-se e invista bastante nele.
7. Se o candidato tiver enterrado a mina com apenas uma desculpa no dia de prestação de contas, tire a mina dele e entregue-a àquele que soube multiplicá-la. Não insista naquele que escondeu a mina. Deixe que vá embora.

Isaque ouviu quando Raquel leu os sete pontos que haviam aprendido em sua conversa com o pai dele e observou:

– Excelente! Se você seguir esses sete pontos, tenho certeza que seu negócio crescerá.

Raquel continuou:

– Vamos conversar por um momento sobre o tipo de mina que eu devo oferecer às pessoas quando começar o novo negócio. Conforme entendi do conceito do seu pai, a mina é uma tarefa ou um desafio que nós oferecemos às pessoas como um teste de qualificação para descobrir seu nível de interesse, sua fidelidade e sua habilidade de multiplicação, certo?

– Eu acho que está correto – respondeu Isaque. – Eu acho que a melhor mina que você pode dar aos possíveis candidatos é a apresentação do novo negócio ou do produto num arquivo on-line em vídeo e MP3. Você pode simplesmente dar o endereço da web aos candidatos e dizer até quando eles poderão assistir ao vídeo on-line. Então, na data marcada, você poderá verificar se eles assistiram ao material e, caso o tenham feito, qual o nível de interesse de cada um.

– Perfeito! – observou Raquel. – Por favor, me ajude a fazer uma lista de possíveis candidatos que você acha que possam estar interessados em se unir a mim nessa nova empreitada. Eu gostaria de começar com Bill e Sue. Isso poderia realmente ser uma resposta para eles e ajudá-los a amenizar um pouco a pressão financeira.

– Ótimo! Acho que você está certa – disse Isaque. – Vamos falar com eles amanhã. Eu acho que deveríamos convidar Bob, Jim e as esposas deles também. Eles conhecem muitas pessoas e podem ser muito bons nesse tipo de negócio. Quanto a amigos que eu conheço, me vêm à mente Arão, Jacó e Simão. Ficarei contente em convidá-los para uma reunião se você organizar a apresentação.

– Ótimo – disse Raquel. – Eu estou pensando em Sandy, Linda, Cathy, Sara, Ziva e Ana – continuou Raquel.

Na manhã seguinte, o casal acrescentou o nome de diversas outras pessoas que poderiam estar interessadas na nova iniciativa de Raquel. Durante a próxima semana, os dois entraram em contato com seus amigos e falaram brevemente sobre o novo negócio. Isaque, na verdade, não sabia muito a respeito, e por isso ele apenas apresentava seus amigos a Raquel e

deixava que ela explicasse mais. Raquel perguntava a cada pessoa se estaria disposta a assistir a uma apresentação on-line de 20 minutos. Todos concordaram e marcaram uma data na qual achavam que teriam concluído a tarefa. É claro que ninguém sabia que se tratava de um teste de qualificação.

Três dias depois de Isaque e Raquel terem falado com Arão, aproximadamente às 21h30, o telefone de Isaque tocou. Era Arão, bastante entusiasmado, dizendo:

– Olá. Espero não estar ligando muito tarde, Isaque.

– De forma alguma, Arão – replicou Isaque. – O que há?

– Bem – continuou Arão – eu assisti àquele vídeo que Raquel pediu para vermos há duas noites. Fiquei realmente entusiasmado com toda a ideia. Mas eu me perguntei como algumas das outras pessoas que conheço reagiriam. Então, nos dois últimos dias, dez dos meus amigos assistiram ao vídeo. Todos estão animados como eu, e estamos prontos para iniciar o empreendimento. Estou telefonando para ver se você poderia marcar uma reunião o quanto antes comigo e com meus dez amigos para explicar mais detalhes e nos inscrever na sua empresa. Assim, podemos adquirir os primeiros pacotes dos produtos e começar.

Impressionado, Isaque murmurou:

– Bem, fale com Raquel. Eu acho que a amiga dela, Júlia, provavelmente poderá dirigir uma reunião assim.

– Que ótimo! – falou Arão – Mas precisa ser antes de segunda-feira da semana que vem. Estou indo para Miami nesse dia e tenho em mente outro grande grupo de pessoas lá ao qual gostaria de apresentar o negócio. Eu preciso que as pessoas daqui comecem antes e tenho que saber como inscrever os novos interessados aos quais vou apresentar o projeto na semana que vem. Assim, precisamos fazer essa reunião o mais breve possível.

– Tudo bem – concordou Isaque. – Eu vou conversar com Raquel, ela entra em contato com a Júlia e fala com você amanhã.

Quando Isaque desligou o celular, voltou-se para a esposa, ainda admirado com o entusiasmo de Arão, e exclamou:

– Eu acho que você ouviu, pelo final da minha conversa, que Arão já tem mais dez pessoas que assistiram à apresentação on-line.

– Inacreditável – disse Raquel. – Parece que já tenho meu primeiro multiplicador por dez. E a data de ele prestar contas é somente daqui a quatro dias.

Na noite seguinte, quando Isaque chegou em casa para o jantar, Raquel veio ao seu encontro entusiasmada e exclamou:

– Você não vai adivinhar o que aconteceu hoje!

– O quê? – indagou Isaque.

– Ziva me telefonou esta tarde para dizer que ela também assistiu ao vídeo e já o compartilhou com cinco amigos. Todos eles ficaram tão impressionados que também querem se encontrar comigo para obter mais informações. Eu liguei imediatamente para Júlia e parece que ela pode se reunir com todos nós no sábado à noite.

– Uau! Isso é incrível. Se continuar assim, você provavelmente vai quebrar algum tipo de recorde pelo crescimento mais rápido na empresa! Você telefonou para Arão e disse para ele convidar seu grupo para a reunião no sábado à noite?

– Não, ainda não – respondeu Raquel. – Mas vou fazer isso hoje à noite.

Raquel esperava que diversos outros telefonassem com o mesmo tipo de notícia de Arão e Ziva. Entretanto, ninguém mais ligou. Um a um, no dia da prestação de contas, Raquel telefonou aos amigos que ela havia convidado para assistir à apresentação. Diversos haviam esquecido, mas disseram que assistiriam ao vídeo na semana seguinte. Três deles haviam assistido à apresentação, mas disseram que realmente não estavam interessados. Bill e Sue demonstraram interesse. Bob e a esposa também disseram que precisariam de mais informações. Estes dois casais concordaram em ir à reunião que Júlia lideraria no sábado à noite. Jim e sua esposa também tinham assistido à apresentação e concordaram em comparecer à reunião no sábado.

No sábado, Arão apareceu, entusiasmado com o seu grupo, e Ziva também. Embora Bill e Sue, Bob e a esposa também tenham comparecido, Jim e sua esposa não apareceram. Diversos outros que disseram que

participariam da reunião não chegaram. Mesmo decepcionada com as pessoas que haviam se comprometido a comparecer, mas que não foram, Raquel não desanimou. Ela entendeu que o convite para a reunião era simplesmente mais um teste de qualificação (mina) oferecido para ver quem o responderia.

Como resultado da reunião, tanto Arão quanto Ziva e seus grupos decolaram como um avião. Eles continuaram a oferecer minas a novas pessoas com o propósito de qualificá-las e a investir tempo e energia em seus multiplicadores. Simão, que também participara da primeira reunião, entendeu a visão das minas e começou a qualificar seus candidatos em busca de multiplicadores. Depois de determinado tempo, ele também encontrou multiplicadores, e seu negócio começou a criar força. Jim e sua esposa não participaram do negócio, dizendo que o pacote inicial do produto era muito caro para eles.

Bill e Sue registraram-se e adquiriram o pacote inicial do produto. Eles saíram da reunião bastante animados com a lista das diversas pessoas que conheciam e que esperavam ter interesse pelo novo negócio. Todavia, nem Bill nem Sue entenderam a ideia de qualificação das pessoas para descobrir multiplicadores. Como resultado, ambos gastaram horas incontáveis encorajando pessoas para que assistissem ao vídeo on-line. Em lugar de desqualificar aqueles que apresentavam desculpas por não terem visto a apresentação, eles continuaram a contatar aquelas mesmas pessoas. Eles inscreveram alguns de seus amigos, mas nunca encontraram nenhum multiplicador. Consequentemente, não chegaram a obter dinheiro suficiente para pagar o uso de seu próprio produto e, depois de nove meses de tentativa, desistiram e até deixaram de pedir o produto para uso pessoal.

Isaque ficou inconsolável com o fracasso de Bill e Sue, pois ele realmente tinha esperança de que o casal seria capaz de ter uma renda adicional significativa para complementar o rendimento mensal e aliviar um pouco a pressão financeira que estavam vivendo. Raquel também se sentiu tentada a continuar a ir atrás de Sue e ajudá-la a construir seu negócio. Mas, no final, ela e Isaque compreenderam que Bill e Sue simplesmente não

estavam prontos para compreender o conceito de multiplicação. Nenhum tempo gasto com eles ajudaria nessa questão.

Nos próximos anos, com o apoio de Isaque, o negócio de marketing de suplemento nutricional de Raquel cresceu e gerou uma renda adicional de seis algarismos. Raquel ficou extremamente estimulada, porque eles foram capazes de colocar 90% desse faturamento no pote de ofertas e usá-lo para começar a construir e recrutar pessoas para os orfanatos na Uganda. Eles viajaram para a África algumas vezes a fim de ajudar a iniciar a obra e vê-la em primeira mão.

Enquanto isso, a companhia financeira de Isaque, os pontos de lava-rápido, os edifícios de apartamentos, os outros investimentos imobiliários e os outros negócios continuaram a prosperar e crescer. Consequentemente, Isaque e Raquel foram capazes de ajustar seus potes e aumentar gradativamente a quantia disponível para o pote de ofertas a fim de dar suporte às crianças subnutridas, aos orfanatos na África e aos ministérios nos EUA dedicados a treinar pais a respeito de bênçãos geracionais. Além de financiar os orfanatos, Isaque e Raquel também financiaram e fundaram um ministério beneficente local destinado a ensinar adolescentes a lidar com o dinheiro e investi-lo. Eles tiveram grande prazer em observar como os jovens aprenderam os mesmos segredos que o pai de Isaque lhe havia ensinado quando menino.

Um ano e meio mais tarde, o pastor de Isaque perguntou-lhe se ele estava disposto a ajudar a desenvolver um ministério de células nas casas, dentro da congregação. Depois de orarem a respeito desse desafio, Isaque e Raquel sentiram que era algo que Deus queria que eles fizessem. Isaque recebeu a incumbência de escolher outros cinco casais líderes da congregação para começar o ministério. Ele se lembrou de que o pai havia dito que os mesmos segredos que se aplicam a expandir um negócio também se aplicam ao crescimento de uma igreja ou de um ministério. Assim, ele compreendeu que necessitava identificar e investir em multiplicadores, a fim de começar e ampliar o ministério das células em famílias.

Consequentemente, decidiu dar uma mina a cem casais. Ele convidou todos os casais para participar de uma reunião de oração para o ministério

de células que aconteceria às 7 horas no sábado. Somente 20 casais apareceram para a reunião. Usando essa mina, Isaque e Raquel começaram a identificar os casais que tinham o desejo de ajudar e que eram fiéis. Então, ele pediu a cada um destes 20 casais que convidassem pelo menos cinco outros casais para outra reunião no sábado seguinte às 7 horas. Dos 20 casais, 15 retornaram na semana seguinte, e somente oito dos 20 foram capazes de apresentar a visão e motivar outros a participar da reunião. Agora, Isaque havia identificado os oito casais como aqueles que eram fiéis e seriam capazes de multiplicar.

Isaque e Raquel começaram o ministério de células nas casas com esses oito casais como líderes e os outros como assistentes. Isaque ensinou a eles muitos dos mesmos princípios de Mateus 20, 2 Timóteo 2 e Lucas 19 que seu pai lhe havia ensinado com relação à identificação daqueles que são fiéis e sabem multiplicar e ao investimento neles. O ministério começou a multiplicar-se de maneira próspera e abundante. Sob a liderança de Isaque, esse ministério continuou a multiplicar-se e tornou-se um dos fatores principais para ajudar a expandir a congregação nos anos seguintes.

O casal prosperava espiritualmente nos relacionamentos e nas finanças, mas infelizmente Bill e Sue continuavam a lutar financeiramente apenas para conseguir pagar as despesas mensais. Isso começou a gerar uma pressão em seu relacionamento matrimonial e com os filhos. Eles tinham muito pouco tempo para orar ou dedicar-se à vida espiritual. Até então, eles não haviam aprendido a investir em coisas que se multiplicam ou a identificar e investir em pessoas que são multiplicadores. Isaque havia tentado, no início dos seus 20 anos, compartilhar com Bill muitas vezes os segredos dos 4% que seu pai lhe ensinou. Todavia, de alguma maneira, esses princípios aparentemente nunca criaram raízes em Bill a ponto de produzir alguma mudança prática na forma como ele manejava a vida espiritual, familiar ou financeira. Isaque e Raquel gastaram muito tempo em oração a favor de Bill e Sue e de sua família.

- **Segredo Número 3 – Parte 2: invista dinheiro, tempo e energia em pessoas que sejam fiéis e multiplicadoras. Dê testes específicos de**

qualificação (minas) para identificar os multiplicadores fiéis. Então, invista neles e não gaste tempo, dinheiro ou energia com aqueles que fracassarem no teste ou não responderem à oportunidade dada.

REFLEXÃO

1. Descreva em que áreas da sua vida você foi chamado para ser um líder e em que áreas foi chamado para fazer parte de uma equipe liderada por outra pessoa.
2. Descreva em que áreas da sua vida ou em que negócio você aprendeu a tornar-se um servo para mais pessoas e quais foram os resultados.
3. Que experiências você fez sendo fiel e multiplicando minas que lhe foram dadas por outros? Quais foram os resultados?
4. Que experiências você teve investindo em outras pessoas multiplicadoras? Quais foram os resultados? Que estratégias usou para qualificar, treinar, liberar e cultivar esses multiplicadores?
5. Que testes de qualificação (minas) você aprendeu a usar com seus filhos, na sua família ou no seu negócio? Quais foram os resultados?
6. Em que áreas da sua vida, do seu negócio ou do ministério você se sente chamado a investir em multiplicadores e qual é o seu plano para fazer isso?
7. Como seria diferente a sua vida, o seu negócio ou o seu ministério se você investisse em multiplicadores nas áreas em que sente um chamado?

³ Fonte: http://en.wikipedia.org/wiki/Mother_Teresa (em inglês). ↩

CAPÍTULO 5

PREVEJA OS CICLOS ECONÔMICOS

O quarto segredo que os 4% de ricos praticam e ensinam aos filhos é compreender os ciclos econômicos, prevê-los e preparar-se para vivenciá-los. Enquanto os 96% costumam pensar que a economia é linear e continuará a ser no futuro da mesma maneira que foi no passado, os 4% compreendem que qualquer economia se expande e se contrai em ciclos. Desse modo, os 4% entendem que o futuro pode ser bem diferente do passado ao passarmos para uma nova fase do ciclo. Estratégias financeiras que funcionaram no passado podem não funcionar no futuro e precisam ser ajustadas para conciliar uma mudança rumo à fase seguinte do ciclo econômico. Enquanto os 96% sabem como prosperar somente numa economia ascendente, **os 4% aprenderam a prosperar de maneira igual em tempos de expansão econômica, recessão ou até depressão.**

Ao longo de seus 20 anos, Isaque continuou a acumular propriedades de aluguel e aumentou seu negócio financeiro e também os outros negócios. Ao mesmo tempo, Raquel – com o apoio do marido – teve sucesso no negócio de marketing de suplementos nutricionais e tornou-se uma das cinquenta maiores distribuidoras da empresa. Como Isaque e Raquel nasceram em 1977, em 2007 eles haviam acabado de completar 30 anos.

No outono daquele ano, o pai de Isaque telefonou para ele certo dia e disse:

– Filho, tenho pensado bastante em algo que gostaria de compartilhar com você. Será que você e Raquel podem vir jantar aqui em casa neste final de semana?

– Claro – respondeu Isaque.

No sábado seguinte, depois de um delicioso jantar preparado pela mãe de Isaque, ele e Raquel se acomodaram com seu pai na sala de estar.

– O que se passa, papai? – inquiriu Isaque, tomando um gole do café maravilhoso feito pela mãe.

– Isaque – começou o pai –, nos últimos meses eu tenho me dedicado a estudar alguns gráficos históricos do mercado de ações norte-americano. Ao mesmo tempo, na minha leitura regular diária da Bíblia, deparei-me com o mandamento dado ao antigo Israel de praticar o Ano do Jubileu a cada 50 anos, registrado em Levítico 25. Para ir direto ao assunto, eu creio que estamos prestes a experimentar um declínio significativo na economia dos Estados Unidos e, quem sabe, na economia global. Eu creio que você precisa reavaliar sua atual estratégia empresarial.

– Verdade? – exclamou Isaque. – Explique-nos o que você está pensando.

– Ao estudar os gráficos que mencionei – começou o pai – parece-me que, nas últimas décadas, indivíduos, companhias e até governos municipais e estaduais assumiram um volume quase insustentável de dívidas. Eu acho que, inevitavelmente, logo entraremos numa época de deflação e eliminação de dívidas. Isso provavelmente acontecerá daqui a alguns anos, mas quando acontecer eu creio que o valor dos bens imobiliários residenciais e comerciais vai cair drasticamente.

O pai continuou:

– Em Levítico 25, Deus ordenou que Israel declarasse o Ano do Jubileu a cada 50 anos. Eu percebi, nesse capítulo, que três coisas deveriam ocorrer no Ano do Jubileu: 1) todas as dívidas deveriam ser canceladas ou perdoadas; 2) todos os escravos deveriam ser libertados; e 3) toda propriedade deveria ser devolvida ao dono original. Quando estudei este capítulo, perguntei a Deus por que ele ordenou que Israel agisse assim. Então me ocorreu que Deus, sendo muito inteligente, compreendeu que

sempre que um crédito está disponível a uma sociedade, **a natureza humana dita, com 100% de certeza, que em algumas décadas as pessoas tomarão mais dinheiro emprestado do que poderão pagar.** Além disso, os credores, por causa da ganância, emprestarão a devedores insolventes. Como resultado, depois de aproximadamente cinco décadas, ou 50 anos, a economia daquela sociedade terá uma quantia insustentável de dívidas, e há a necessidade de eliminar essa dívida. Por isso, Deus ordenou a Israel que declarasse a eliminação da dívida nacional a cada 50 anos, no que foi chamado de Ano do Jubileu. Jubileu é, assim, um botão de reiniciação da dívida.

– Sim, mas o que acontece se uma economia como a nossa não tem o Ano do Jubileu, nem mecanismo de reiniciação de dívida? – perguntou Isaíque.

– Eu estava me fazendo a mesma pergunta – respondeu o pai. – Parece que, se uma economia não tem um jubileu planejado, então essa economia terá o que eu chamo de “jubileu não planejado”. Quando olhei os gráficos históricos e li alguns artigos financeiros que descreviam a economia dos Estados Unidos e da Europa, observei que a economia tende a ter uma significativa depressão deflacionária aproximadamente a cada 70 ou 80 anos. Como essas depressões deflacionárias parecem durar apenas entre quatro e cinco anos em descendência, a economia permanece uniforme, invariável, sem muito crescimento por no mínimo uma década ou mais.

O pai continuou:

– Obviamente, o último jubileu, reiniciação de dívidas em nosso país, aconteceu nos anos 1930 e foi chamado de a “Grande Depressão”. Cerca de 70 anos antes disso, houve nos Estados Unidos o que ficou conhecido como “Pânico de 1857”, que foi acionado, segundo o que li, pelo fracasso da Ohio Life Insurance and Trust Company. Esse evento aparentemente não foi profundo o suficiente para eliminar toda a dívida do sistema, e apenas 16 anos mais tarde, em 1873, a economia norte-americana entrou no que chamaram de “Grande Depressão”. Empréstimos frenéticos e desenfreados e especulações desencadearam ambos os eventos, de 1873 e de 1857. Nos três eventos (1857, 1873 e 1929), a bolsa de valores caiu dramaticamente, os preços dos bens imobiliários e mercadorias caíram por terra e as execuções

hipotecárias e o desemprego foram além do que se imaginava. Quando eu estava lendo sobre as fases de depressão econômica em nosso país, repentinamente compreendi que exatamente as mesmas três coisas estavam acontecendo involuntariamente nessas depressões deflacionárias, da mesma maneira como Deus ordenou que Israel colocasse em prática voluntariamente no Ano do Jubileu. A dívida foi eliminada ou perdoada por meio de execução de hipotecas e inadimplência com relação aos empréstimos. Na realidade, nós não tivemos escravos no nosso país nos últimos 150 anos, mas temos pessoas cuja vida foi controlada por credores, o que as fizeram escravas das dívidas, que foram libertas na depressão, pela falência. Quando as pessoas não podem pagar uma casa, um carro ou uma propriedade, elas atrasam ou não efetuam o pagamento e a propriedade então é revertida ao dono original, geralmente um banco, que toma posse novamente do imóvel. Em resumo, numa depressão deflacionária acontecem três coisas:

1. a dívida é cancelada ou perdoada por causa da falta de pagamento e da execução de hipoteca;
2. os escravos das dívidas são liberados pela falência;
3. as propriedades voltam para o dono original por meio da reintegração de posse.

O pai de Isaque continuou:

– A principal diferença entre o jubileu bíblico e uma depressão moderna é que o jubileu bíblico tinha o objetivo de ser justo e leal para todos, porque o tempo era determinado e planejado, declarado e conhecido por todos. Os acordos financeiros podiam ser estruturados conforme o número de anos faltantes até o jubileu. **Uma depressão deflacionária moderna, por sua vez, não é planejada e pega muitos de surpresa.** Muitas pessoas perdem injustamente seus negócios, propriedades ou casas porque não estão conscientes de que o final do ciclo inflacionário de 70 ou 80 anos está próximo. Não percebendo que mais de 70 anos de valorização dos preços indicam que ela será apagada em menos de cinco anos, pessoas descuidadas compram negócios ou bens imobiliários em uma bolha inflacionária apenas para perder a maior parte do patrimônio líquido em um período muito curto.

E disse com um olhar de preocupação:

– Isaque e Raquel, com base no meu estudo e nas minhas orações, eu suponho que estamos entrando em outro ciclo de depressão deflacionária no ano que vem ou no seguinte. Entretanto, dessa vez, por causa da interconexão da economia global, a crise das dívidas e a subsequente deflação não estarão confinadas a apenas um país, mas afetarão a maioria das nações ao mesmo tempo. Com certeza, afetarão os Estados Unidos e a Europa.

– Papai – respondeu Isaque – é interessante que você esteja compartilhando isso comigo hoje. Justamente nesta manhã, no meu tempo regular de devoção, eu estava lendo o livro de 1 Crônicas 12 e fiquei impressionado ao meditar sobre o versículo 32. Isaque abriu o aplicativo da Bíblia no seu *iPhone* e leu:

1 Crônicas 12.32

“dos filhos de Issacar, conhecedores da época, para saberem o que Israel devia fazer...”.

Isaque continuou:

– Eu compartilhei esta passagem com Raquel, e nós dois oramos justamente hoje de manhã para sermos filhos de Issacar, pessoas que tenham compreensão dos tempos e saibam o que fazer. Agora, você está compartilhando essa informação conosco, e eu estou pensando que se trata de uma resposta específica à oração que fizemos de manhã. Se o que você está dizendo é verdade, e nós estamos prestes a entrar em quase um século de depressão deflacionária depois de 80 anos de inflação e valorização dos preços, isso certamente é uma informação fundamental. Então, o que mais Deus lhe mostrou sobre esse suposto jubileu involuntário e que medidas concretas devemos tomar? – perguntou Isaque.

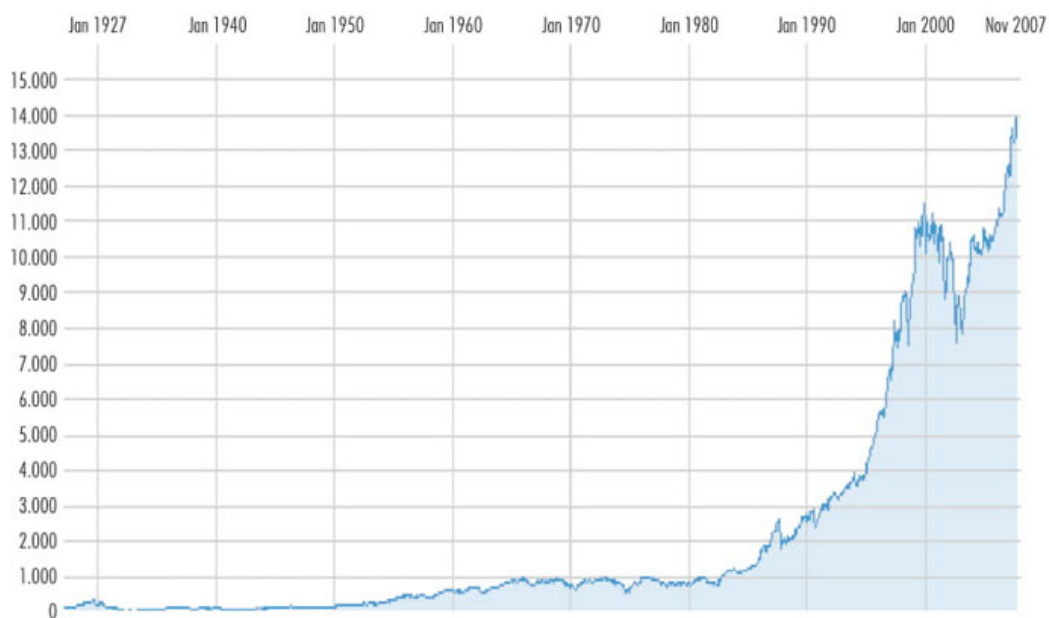
– A questão triste que compreendi, Isaque – falou o pai – é que a maioria das pessoas pensa linearmente. A maioria crê que a economia flui numa linha reta, quando na realidade é cíclica. Muitas pessoas não conseguem enxergar isso porque o período dos ciclos é maior do que o tempo inteiro da

vida delas. **Assim, muitos pensam que o que experimentaram economicamente nos últimos 50 anos simplesmente continuará inalterado.** Se alguém não viveu na época do último ciclo de depressão nos anos 1930, será difícil crer que podemos experimentar um ciclo semelhante de eliminação de dívidas agora. Por mais de 50 anos, nós experimentamos uma inflação contínua de preços. Por isso, até os consultores financeiros vão mostrar aos clientes 50 anos de dados para convencê-los de que a tendência do passado vai seguir adiante no futuro. Todavia, em minha opinião, são os 50 anos errados. Os 50 anos desde 1957 a 2007 não incluem um ciclo de eliminação de dívidas. Os anos de 1900 a 1950 contariam uma história totalmente diferente porque incluem a parte do reinício das dívidas do ciclo do meio. Estou convencido de que estamos entrando em outro ciclo de eliminação de dívidas que resultará numa deflação massiva e na enorme queda de preços de bens imobiliários, mercadorias e patrimônios líquidos. Eu não ficaria surpreso de forma alguma em ver uma queda na média do Dow Jones [4] de novo em algum período dentro dos próximos 12 a 18 meses no mínimo na mesma proporção que em 1929, com a queda da bolsa de valores em 49%.

O pai pegou alguns papéis e começou a explicar:

– Deixe-me mostrar a você alguns gráficos que aparentemente confirmam essa conclusão. A média industrial do Dow Jones é uma boa medida da nossa bolsa de valores completa. Como vocês podem ver, a curva está numa pequena ascensão desde os anos 1940 até os anos 1980. Então, nos anos 1980 a curva tem uma inclinação significativa para cima e, nos anos 1990, a curva começa a subir num ângulo agudo. Vemos uma queda durante a crise nine-eleven [5], em 2001, que durou até 2002, e então uma íngreme ascensão dos anos 2000 até agora. Se vocês olharem para o segundo gráfico, que mostra dados desde 1927 até 1933, vão ver uma ascensão semelhante na curva durante os vibrantes anos 1920. Essa explosão econômica ascendente foi bruscamente interrompida pela crise da bolsa de valores em 1929, que sinalizou o começo da Grande Depressão, ou do ciclo de reiniciação das dívidas. A curva de ascensão acentuada do gráfico dos anos 1920 é semelhante à do gráfico atual dos anos 2000. Como eu creio que a economia

se move em ciclos que sobem e descem, e não numa linha reta que apenas sobe, suspeito que o pico da curva que estamos vendo agora no final de 2007 seja um paralelo ao ocorrido no outono de 1929.



Fonte: <http://moneycentral.msn.com/>



Fonte: <http://moneycentral.msn.com>

– Nossa, pai – exclamou Isaque enquanto Raquel acenava a cabeça em total concordância. – Isso é incrível. Minha cabeça está girando neste momento com milhões de perguntas.

Raquel levantou a voz:

– Pai, você se lembra da conversa que tivemos há alguns anos quando falamos sobre a ideia de que os 4% de ricos somente investem em coisas que se multiplicam?

– Sim – replicou ele.

– Naquela conversa, você nos disse – continuou Raquel – que, na época da Grande Depressão dos anos 1930, muitas pessoas perderam tudo, mas algumas se tornaram multimilionárias. Você disse que as pessoas que enriqueceram foram as mansas, que tinham um pouco de dinheiro extra e não possuíam dívidas. Enquanto as pessoas com dívidas perderam fazendas, propriedades, casas, negócios e carros na execução da hipoteca e na reintegração de posse pelos bancos, os mansos que tinham um pouco de dinheiro extra então compraram essas coisas do banco por uma ninharia.

Então, um dos segredos dos 4% de ricos seria prever não somente expansões financeiras, mas também maus tempos em negócios e por isso ter certeza de não fazer dívidas e ser financeiramente manso antes do Ano do Jubileu, antes de começar o ciclo de reiniciação das dívidas?

– Exatamente! – exclamou o pai. – Excelente percepção, Raquel – ele respondeu, tomando um gole de café. – Você já está à minha frente. Aqueles que se tornaram milionários nos anos 1930 foram certamente os financeiramente mansos, sem dívidas, com dinheiro extra e que estavam do lado correto da equação de transferência de riqueza.

– Equação de transferência de riqueza? – perguntou Isaque. – Você nunca falou sobre isso. Do que se trata?

O pai respondeu:

– Bem, é uma equação que encontramos no livro de Provérbios, na Bíblia. Provérbio 13.22 afirma que “*a riqueza do pecador é depositada para o justo*”. Esse versículo fala sobre a transferência da riqueza. O lado negativo da equação da transferência da riqueza é o lado do qual a riqueza é transferida, ao passo que o lado positivo é o lado para o qual a riqueza é transferida. Depois de ler isso, eu quis me assegurar de que estava no lado dos que recebem.

– Eu ouvi falar desta passagem das Escrituras, e nós ouvimos uma mensagem de um palestrante convidado na nossa igreja que nos falou sobre a futura transferência de riquezas – disse Raquel. – Ele nos contou que, desde que nos tornamos novas criaturas em Cristo, conforme 2 Coríntios 5.17-21, fomos “*feitos justiça de Deus*”. Portanto, estamos qualificados como justos e, conforme Provérbio 13.22, podemos esperar receber muita riqueza que nos será transferida dos ímpios nos dias futuros.

Então o pai perguntou:

– Como você acha que a riqueza poderá ser transferida na realidade prática? Será que o dinheiro extra vai aparecer de forma sobrenatural na sua conta bancária? Ou as pessoas ímpias estarão motivadas a lhe dar suas propriedades e riqueza? Ou o quê?

– Não, provavelmente de nenhuma dessas maneiras – replicou Raquel.

– Eu creio que haja algo a mais nessa equação de transferência de riqueza sobre a qual vocês ouviram – continuou o pai. – Muitas vezes, Deus é bastante prático. É claro, eu entendo que somos justos porque fazemos parte da Nova Aliança, e, dessa forma, Deus nos vê como justos por meio do sangue derramado de Jesus, o Messias. Mas eu quis saber as definições de Deus de justos e ímpios expressas na Bíblia com relação a dinheiro e riqueza, não em relação à maneira como podemos estar diante dele, à moralidade sexual ou à salvação eterna. Então, acessei o programa da Bíblia que instalei no meu computador e procurei as palavras “justo” e “ímpio” para ver se havia definições desses termos nas Escrituras. A primeira referência com a qual me deparei em relação às finanças em que ambas as palavras são usadas foi no Salmo 37.21. O pai acessou essa passagem em sua Bíblia eletrônica e leu:

Salmo 37.21,22

“O ímpio pede emprestado e não paga; o justo, porém, se compadece e dá. Aqueles a quem o Senhor abençoa possuirão a terra; e serão exterminados aqueles a quem amaldiçoa”.

O pai continuou:

– Fiquei um tanto surpreso com essas definições das Escrituras. Mas quando as transferi de volta para a equação da riqueza de Provérbio 13.22, os dois lados da equação estavam bastante claros. Usando essas definições, lemos então em Provérbio 13.22:

“A riqueza daquele que empresta e não paga (ímpios) é depositada para aquele que se compadece e dá (justo)”.

– Uau! – respondeu Isaque quando a sua mente começou a clarear novamente. – Então o que você está dizendo é que, **nos anos 1930, o que seu pai experimentou e descreveu foi uma transferência de riquezas**. Casas, fazendas, negócios, carros foram perdidos por aqueles que estavam

endividados, que haviam tomado dinheiro emprestado para adquirir aqueles bens e não podiam pagá-los. Os bancos retomaram a posse daqueles bens, e os mansos que tinham um dinheiro extra os compraram do banco em leilões, por uma ninharia. Ou seja, este foi o mecanismo prático de como a riqueza foi transferida dos endividados para os mansos.

Raquel acrescentou, animada:

– Então o que aconteceu realmente nos anos 1930 foi a transferência de riqueza de Provérbio 13.22!

– Sim – exclamou o pai.

Raquel continuou:

– Então esse foi o cumprimento de Provérbio 13.22 e da equação dos mansos sobre a qual falamos há alguns anos com base em Mateus 5.5: “*Bem-aventurados os mansos, porque herdarão a terra*”. Assim, combinando essas três passagens das Escrituras, Salmo 37.21, Provérbio 13.22 e Mateus 5.5, eu vejo que os mansos podem ser compassivos e dar porque têm dinheiro guardado em tempos difíceis. Eles são abençoados e herdam a terra, o que também diz o próximo versículo de Salmo 37.22. Por outro lado, os endividados pedem dinheiro emprestado e não conseguem pagar suas dívidas. Sem se dar conta, eles mesmos se qualificam para estar do lado negativo da transferência de riquezas. Em tempos difíceis, são descamados como um peixe e, mesmo se quisessem, não poderiam ser compassivos nem dar. E assim eles perdem sua riqueza e sua terra à medida que elas são transferidas para os mansos, os quais são compassivos e sabem dar.

– Você entendeu a questão – disse o pai. – Além disso, quando estudei a história da economia, fiquei convencido de que **sempre há uma transferência massiva de riqueza em toda reiniciação econômica a cada jubileu não planejado**. Foi o que aconteceu na Europa, há muitos séculos, nos Estados Unidos em meados de 1800 e depois de novo em 1930. A cada 70 a 80 anos, parece que um volume insustentável de dívidas precisa ser eliminado da economia e, nesse processo, sempre há uma enorme transferência de riqueza. A riqueza sempre passa dos endividados para os financeiramente mansos.

– E, baseado no seu estudo da Bíblia, nos seus gráficos e na história da economia, você acredita que estamos prestes a entrar numa outra época de um jubileu não planejado ou de uma depressão? – perguntou Isaque.

– Sim – afirmou enfaticamente o pai. – Nós estamos perto do final de 2007, e eu creio que veremos isso começar em algum momento dentro dos próximos 12 a 18 meses. O ciclo da deflação pode começar com o colapso do mercado imobiliário e o fechamento de algumas instituições financeiramente importantes. Do topo até a base, o declínio deflacionário econômico geralmente dura de quatro a cinco anos. Nunca cai repentinamente, mas, se olharmos para o gráfico que lhes mostrei antes da depressão dos anos 1930, veremos que o mercado ziguezagueou em declínio durante quatro anos. Houve algumas tentativas de recuperação significativas durante esse período. Toda vez que a economia melhorava de forma ascendente, o governo e as notícias da mídia proclamavam que o pior havia passado e que a economia estava se recuperando, mas logo em seguida a víamos cair com maior intensidade do que antes. Depois da segunda ou terceira tentativa de recuperação e de nova queda, foi quando as pessoas de Wall Street começaram a pular pelas janelas. Muitos foram enganados com cada recuperação falsa. Infelizmente, o ciclo não para até que toda a dívida acumulada seja eliminada da economia. A injustiça e a incerteza da eliminação de dívida de um jubileu não planejado são a razão pela qual Deus ordenou ao antigo Israel que planejasse e cumprisse um jubileu voluntário a cada 50 anos.

– Então, o que deveríamos fazer para nos preparar para essa próxima época econômica? – perguntou Isaque. – É claro que nós não temos dívidas pessoais ou financiamentos de casa própria. Mas temos uma quantia razoável de dívidas com algumas de nossas propriedades de aluguel, lava-rápidos e apartamentos.

O pai falou:

– Primeiro, reconheçam que, quando esse ciclo de deflação suceder, o valor do patrimônio líquido de seus bens imobiliários pode baixar e ser uma pequena porcentagem do valor atual. Como vocês não têm dívidas com a casa própria, se considerarem permanecer na mesma casa por algumas

décadas e não se importarem de ver o grande declínio do valor do imóvel, então mantenham a propriedade. Se considerarem a casa de vocês como um investimento e quiserem preservar o valor do patrimônio, sugiro que a vendam agora enquanto o mercado imobiliário ainda está forte. Se optarem por isso, aluguem uma casa por quatro ou cinco anos e planejem readquirir uma casa semelhante por talvez somente uma porcentagem do preço pelo qual vocês a venderiam agora.

Isaque estava fazendo alguns cálculos rápidos de cabeça depois de compreender o que seu pai dizia. E falou:

– Então, por exemplo, talvez pudéssemos vender nossa casa por 1 milhão de reais nos próximos meses. Assim, poderíamos alugar outra casa talvez por 4 mil reais por mês ou R\$ 48 mil ao ano por cinco anos. Isso significaria R\$ 240 mil de aluguel durante cinco anos. Então, 1 milhão de reais menos R\$ 240 mil do aluguel pago nos daria um lucro de R\$ 760 mil em dinheiro para adquirir um novo imóvel em cinco anos. Se você está correto, e a depressão deflacionária desvalorizar a nossa casa para uma pequena porcentagem do seu valor atual, então podemos adquirir uma casa semelhante, ou melhor, por menos de R\$ 760 mil e ainda ter dinheiro sobrando. Por outro lado, podemos manter a casa que temos agora e, em cinco anos, teremos uma casa com valor significativamente menor e nada de dinheiro extra. É isso o que você está dizendo, pai?

– Sim, é isso o que eu creio que possa acontecer, Isaque.

Isaque olhou para Raquel. Ele sabia que ela gostava muito da casa e que a havia reformado do jeitinho que queria. Ele disse ao pai:

– Raquel e eu vamos orar por isso, mas realmente não consideramos nossa residência pessoal como parte do nosso portfólio financeiro. É nosso lar. Como não temos financiamento e planejamos morar nela por mais 20 anos pelo menos, provavelmente ficaremos com ela. Mas eu acho que a deflação que está por vir será um pesadelo para as pessoas que tiverem um financiamento imobiliário. Pode ser que alguém tenha uma casa como a nossa financiada em pelo menos 800 mil reais e veja o valor do patrimônio líquido baixar para somente R\$ 200 mil ou R\$ 400 mil. Eu posso ver quantas pessoas podem perder facilmente a casa própria no próximo ciclo

deflacionário. Eu espero que possamos advertir alguns de nossos amigos que financiaram a casa própria.

– Sim, você está certo – disse o pai. – Vamos falar sobre as suas propriedades de aluguel. A principal razão pela qual eu quis conversar com você e Raquel é que deveriam considerar vender todas as suas casas de aluguel e bens imobiliários. Vocês ganharam o que eu creio que venha a ser a quantia máxima de patrimônio líquido no ciclo atual de inflação. Eu não acho que vocês queiram mantê-los por muito mais tempo e ver o valor líquido dos bens escorrer por entre os seus dedos. Eu gostaria de ter certeza de que você e Raquel estão do lado positivo da equação de transferência de riqueza. Mesmo que o valor do mercado imobiliário decline, o mercado de apartamentos para aluguel vai aumentar, o declínio no valor do patrimônio líquido desses apartamentos pode superar em muito o fluxo mensal financeiro da entrada dos aluguéis. Deixe que outra pessoa se arrisque a lucrar durante a próxima fase econômica. Além disso, vocês poderão ganhar muito dinheiro com essas propriedades no momento. Eu não acho que vocês verão esses preços de novo durante pelo menos 25 a 30 anos. Portanto, o primeiro ponto óbvio é eliminar todas as dívidas. De alguma maneira, muitas pessoas da igreja pensam que, quando o Ano do Jubileu chegar, todas as dívidas serão perdoadas e elas poderão manter tudo o que têm. NÃO! Quando vier o Jubileu, todas as dívidas serão perdoadas, mas todos os bens, inclusive as casas, serão devolvidos aos credores. Por isso, a pior situação na qual alguém pode se encontrar é estar em dívida quando a economia se transforma de um ciclo de inflação em um ciclo de deflação e eliminação de dívidas. Se permanecer nessa situação, você se tornará uma daquelas pessoas de quem a riqueza será tirada e transferida.

Isaque indagou:

– Papai, essas são todas estratégias defensivas para preservar o capital. Você poderia compartilhar conosco algumas estratégias ofensivas para prosperar na próxima depressão deflacionária?

– Claro, eu estava justamente chegando a esse ponto. **Para os filhos de Issacar, que têm olhos para ver, essa próxima época pode ser a oportunidade de toda uma vida.** Se eu estou certo, esse pode ser um

período único que acontecerá uma única vez em sua vida. Você é jovem demais para ter experimentado a última deflação dos anos 1930 e provavelmente não viverá tanto tempo para ver outra acontecer, se o Senhor não voltar nos próximos 80 anos. Primeiro, como você não tem dívidas pessoais e está rico em patrimônio líquido, apenas se atenha a esse patrimônio nos próximos anos. À medida que a economia deflacionar e os endividados perderem seus negócios, fazendas, casas, propriedades, etc., você será capaz de adquirir propriedades e negócios por uma bagatela. Se você for manso e tiver dinheiro em espécie, será um beneficiário da transferência de riqueza que ocorrerá nos próximos anos. Outro provérbio que me vem à mente está registrado em Provérbio 30.25.

Provérbio 30.25

“... as formigas, povo sem força; todavia, no verão preparam a sua comida”.

E continuou:

– Formigas são criaturas que entendem as estações. Elas sabem que precisam acumular comida no verão a fim de serem capazes de sobreviver no inverno. Isso me lembra um amigo cuja família é dona de um enorme conglomerado de negócios no Brasil. O pai do meu amigo era um imigrante japonês que foi para o Brasil nos anos 1930. Quando jovem, esse novo imigrante viu a oportunidade de desenvolver uma tecnologia e iniciou um empreendimento que cresceu substancialmente e tornou-se, 70 anos mais tarde, um negócio de mais de 600 milhões de dólares por ano. Recentemente, eu perguntei ao meu amigo como o pai dele foi capaz de sustentar o negócio em meio a todos os tumultos econômicos da hiperinflação e da severa depressão que atingiram o Brasil nos últimos 70 anos. Meu amigo explicou basicamente que seu pai era um homem muito sábio e manso. Ele na realidade prosperou mais na depressão deflacionária do que nos tempos de grande crescimento. Realmente, eu penso que ele prosperou porque foi uma das pessoas com a mentalidade dos 4%. Ele compreendeu os ciclos e se

preparou para cada ciclo que se sucedia. Enquanto todos contraíam dívidas e expandiam rapidamente, o pai do meu amigo crescia lentamente. Outros achavam que ele era muito conservador e estava perdendo oportunidades. Mas na realidade ele foi uma formiga, acumulando no verão e percebendo que viria o inverno. Então, quando veio a reiniciação deflacionária das dívidas, esse homem não tinha nenhuma dívida e estava rico em dinheiro “vivo”. Enquanto todos os seus concorrentes lutavam para manter as portas abertas, ele estava em ótima situação. Em meio à pior época, ele frequentemente baixava os preços e enfraquecia qualquer concorrência. Vários concorrentes não conseguiram manter os negócios durante o tempo da deflação econômica e perderam tanto os negócios quanto os equipamentos para seus credores. O pai do meu amigo adquiriu então a participação de mercado daqueles concorrentes e também seus equipamentos por valor insignificante. Como era manso, esse homem foi um beneficiário da transferência de riqueza em cada fase econômica ruim de seu país.

O pai concluiu:

– Usando a sabedoria, ele conseguiu sair de cada deflação econômica com maior participação no mercado e aumentar as vendas. Como ele visualizou uma estratégia de negócio de longo prazo, compreendeu e previu cada ciclo da economia e preparou-se para enfrentá-los, foi capaz de prosperar em cada uma das estações e usar o inverno em seu benefício. Foi assim que esse jovem imigrante japonês continuou a ampliar sua empresa durante décadas. Eu sugiro que vocês façam o mesmo em seus negócios, Isaque. Infelizmente, a maioria das pessoas não compreenderá nem preverá a época da reiniciação da dívida deflacionária em nossa economia. Em segundo lugar – continuou o pai – a maioria das pessoas somente sabe investir seu dinheiro em fundos e papéis financeiros que aumentam de valor quando a economia e os mercados sobem. Poucas parecem saber investir em títulos financeiros que sejam alavancados na direção oposta da bolsa de valores ou do setor imobiliário. Pode-se obter dinheiro quando o mercado se move para qualquer direção. Eu sugiro que vocês coloquem pequenas quantias do capital de risco do seu pote de investimentos em alguns desses títulos. Lembrem-se de que o capital de risco, por definição, é dinheiro que

se pode perder. Se estou certo, ele vai aumentar muito em valor à medida que a economia deflaciona. Terceiro, eu li que as épocas históricas de depressão deflacionária são incubadoras de novas ideias e tecnologias. Os negócios não estão se expandindo, e as pessoas começam a gastar mais tempo e energia no desenvolvimento tecnológico. Assim, os próximos anos podem ser o momento de buscar investir no desenvolvimento de tecnologias inovadoras e radicalmente diferentes.

– Muito obrigado, pai – disse Isaque. – Raquel e eu vamos orar pelo tempo certo de tudo o que aprendemos com você hoje e fazer nosso plano para agir de forma rápida a fim de eliminar todas as nossas dívidas de negócios. Agora, vejo que a sua sugestão, há 15 anos, de tomar dinheiro emprestado para investir em bens imobiliários tinha uma razão: estávamos numa economia crescente e inflacionária. O motivo pelo qual devemos vender essas propriedades agora e eliminar as dívidas é porque estamos indo em direção a uma economia deflacionária. Que discernimento incrível para compreender esses ciclos econômicos!

Raquel falou:

– Muito obrigada, pai, por compartilhar sua sabedoria conosco. Você não é apenas um pai maravilhoso, é também um mentor incrível! Você certamente é um dos filhos de Issacar que compreende os tempos e sabe o que Israel deve fazer. Mais uma vez, obrigada.

Isaque e Raquel foram para casa e, nos dias que se seguiram, oraram por cada uma de suas propriedades e negócios. Como o pai de Isaque havia sugerido, eles colocaram à venda cada uma de suas propriedades para as quais haviam tomado dinheiro emprestado. Eles concluíram que o negócio de marketing de rede de Raquel poderia diminuir em volume nos próximos anos, mas simplesmente teriam expectativa de um fluxo de dinheiro menor para o negócio durante um período. Eles também decidiram que, talvez, tivessem de se preparar para uma taxa maior de inadimplência nos negócios financeiros de Isaque. Todavia, como Isaque era o credor, não o devedor, era para ele que a propriedade que havia financiado voltaria em caso de falta de pagamento. Eles necessitariam apenas de um plano para liquidar mais itens cujo pagamento poderia deixar de ser efetuado pelas pessoas.

Quando oraram, Isaque e Raquel também decidiram aumentar a porcentagem do fluxo financeiro no pote de poupança, reduzir a porcentagem dos investimentos atuais e estocar dinheiro “vivo” para adquirir as propriedades e os negócios que poderiam estar disponíveis por qualquer bagatela na próxima década.

Entre o final de 2007 e a primeira metade de 2008, eles conseguiram vender todos os bens de negócios com os quais tinham dívidas. É claro que eles colocaram 10% do aumento de cada uma de suas propriedades no pote de dízimos e o entregaram. E puseram a maior parte do saldo no pote de poupança a fim de usá-lo para adquirir novos negócios e propriedades nos próximos anos, caso o valor patrimonial desses bens declinasse significativamente como o pai de Isaque achou que aconteceria.

Por estarem muito ocupados durante a época de festas daquele ano, Isaque e Raquel não tiveram muito tempo para se encontrar com os amigos. Entretanto, Bill e Sue os convidaram para jantar em janeiro e disseram que estavam muito entusiasmados em compartilhar algumas notícias com eles.

Quando se assentaram à mesa de jantar, Bill iniciou a conversa:

– Você sabe, Isaque, o quanto tem compartilhado comigo os princípios financeiros que seu pai lhe ensinou por vários anos. Infelizmente, demorou bastante tempo para eu captar e implementar alguns deles. Entretanto, nos últimos anos, Sue e eu finalmente compreendemos o segredo de colocar o dinheiro em potes e investir em coisas que se multiplicam. Na verdade, poupamos dinheiro suficiente no nosso pote de investimentos para seguir você numa escala bem menor.

Abrindo uma foto em seu *iPad*, Bill apresentou animadamente para Isaque a foto de uma casa e anunciou com orgulho:

– Nós acabamos de fechar negócio com esta casa, dando pouco de entrada, e já temos diversos inquilinos que querem alugá-la. Finalmente, estamos investindo em algo que multiplica!

Isaque e Raquel se entreolharam com certa preocupação. Ambos estavam pensando: “Como vamos contar a eles o que papai acabou de compartilhar conosco a respeito dos ciclos econômicos?”. Bill e Sue haviam comprado

uma casa para aluguel no auge do mercado e estavam correndo o grande risco de ver o valor patrimonial declinar até o chão.

No decorrer das próximas horas, Isaque e Raquel tentaram compartilhar com Bill e Sue ideias sobre a potencial fase de deflação econômica e eliminação de dívidas que estava para vir. No entanto, Bill e Sue estavam tão animados com a compra da nova casa de aluguel que não foram convencidos a vendê-la. Eles também disseram que haviam recebido algum dinheiro da herança de um avô e estavam trabalhando com um corretor de investimentos para ajudá-los a investir o dinheiro da herança.

Isaque novamente advertiu os amigos de que, baseado no que eles haviam aprendido com o pai de Isaque, talvez esse não fosse o momento certo para investir dinheiro no mercado de ações. Mas Bill ficou um pouco enervado e exclamou:

– Isaque, parece que nada do que fazemos está certo para você. Meu consultor de investimentos me mostrou 50 anos de história, demonstrando que os mercados nos quais investiu nosso dinheiro sempre dão retorno depois de uma queda significativa. Eu não vejo por que você tem de jogar um balde de água fria em nós toda vez que fazemos algo. Pensamos que você ficaria animado, mas, em vez disso, tudo o que sabe fazer é nos criticar.

Isaque e Raquel acharam melhor não tentar explicar mais nada a Bill e Sue. Eles simplesmente se desculparam por fazer com que os amigos sentissem que eles não eram aceitos ou valorizados. Então, parabenizaram o casal pela aquisição da nova casa e foram embora.

- **Segredo Número 4: compreenda que a economia é cíclica, não linear. Portanto, sempre preveja e se prepare para a nova fase do ciclo econômico. Aprenda a prosperar nas duas situações: quando a economia estiver se contraindo e quando a economia estiver se expandindo.**

REFLEXÃO

1. Em que fase do ciclo econômico está a economia atual na sua região, e que providências você tomou em preparação para a próxima fase do

- ciclo?
2. Que pessoas você conheceu que compreenderam os ciclos econômicos, previram e se prepararam para os ciclos passados? Quais foram os resultados dessa preparação?
 3. De que lado da equação de transferência de riqueza de Provérbio 13.22 você está atualmente, e que mudanças você acha que necessita fazer a fim de mudar de lado ou permanecer do lado correto da transferência de riqueza?
 4. Você conheceu alguma pessoa que viveu durante a depressão dos anos 1930? Quais conhecimentos ela compartilhou com você com relação às experiências que viveu?
 5. Compreendendo a diferença entre riqueza principal e capital de risco, que passos você tem dado para preservar o princípio de sua riqueza principal, e que estratégias Deus tem-lhe mostrado para multiplicar potencialmente seu capital de risco na próxima fase econômica?

⁴ Dow Jones é um índice financeiro da Bolsa de Valores de Nova York. (N. do E.) ←

⁵ Crise nine-eleven é um termo usado para designar a crise que sucedeu os atentados terroristas contra os Estados Unidos no dia 11 de setembro de 2001 pela organização islâmica Al-Qaeda. (N. do E.) ←

CAPÍTULO 6

DEIXE UMA HERANÇA PARA DUAS GERAÇÕES

Vejamos agora o quinto segredo que os 4% de ricos compreendem e ensinam aos filhos. Os 4% compreendem e aplicam o princípio expresso em Provérbio 13.22: “*O homem de bem deixa herança aos filhos de seus filhos*”. Enquanto os 96% lutam apenas para pagar as próprias contas e deixar uma pequena herança para os filhos, os 4% pensam em termos de geração e deixam um legado significativo para pelo menos duas gerações subsequentes.

Com o desenrolar de 2008, Isaque e Raquel estavam muito felizes porque o pai de Isaque lhes advertiu da potencial mudança no ciclo econômico. Eles eliminaram todas as dívidas, todos os investimentos em bens imobiliários, resgataram seu capital de investimento e aposentadoria do mercado de ações e simplesmente o guardaram em dinheiro em espécie. O resultado: eles não foram afetados negativamente pela queda nos preços dos bens imobiliários ou no mercado financeiro. Como o pai de Isaque havia predito, a média industrial do Dow Jones em 2008 na verdade caiu mais de 50%. Foi uma queda ainda maior do que os 49% na queda do mercado, em 1929. Entretanto, a maioria das pessoas aparentemente não reconheceu isso como o início de uma nova fase deflacionária na economia.

Infelizmente, Bill e Sue perderam a maior parte do dinheiro da herança no colapso do Lehman Brothers [6], em setembro de 2008. Quando

perguntaram ao seu consultor por que ele não os advertira da possibilidade de tamanha queda de mercado e do colapso do Lehman Brothers, ele simplesmente afirmou: “Quem poderia imaginar? Ninguém poderia ter previsto que isso aconteceria”.

Claro que Bill e Sue se lembraram de que Isaque e Raquel tentaram adverti-los e que o pai de Isaque havia predito tamanha retração econômica. Assim, aparentemente, nem todos ficaram surpresos. Bill e Sue então se torturaram por não terem dado ouvido aos amigos no início do ano. Para piorar a situação, o valor patrimonial de suas casas, a casa própria e a de aluguel, caiu mais de 30% no último ano. No início de 2009, Sue sugeriu que talvez fosse bom que se reencontrassem com Isaque e Raquel e vissem qual outro conselho eles poderiam lhes dar para o futuro.

Bill contactou Isaque e perguntou se poderiam jantar juntos novamente. Isaque falou:

– Você sabe, Bill, Raquel e eu vamos jantar com meus pais neste sábado à noite. Por que vocês não se juntam a nós? Eu gostaria que você conversasse um pouco com meu pai.

– Seria ótimo – respondeu Bill. – A que horas devemos estar lá?

– Que tal por volta das 18 horas? – sugeriu Isaque.

– Muito bem. Então nos vemos lá.

No sábado seguinte, Bill e Sue uniram-se a Isaque e Raquel e aos pais de Isaque para jantar. Depois da refeição suntuosa, todos se acomodaram na sala de estar. Bill perguntou prontamente ao pai de Isaque como ele soubera com antecedência do declínio do mercado de casas e ações. O pai gastou a próxima hora e meia revisando com Bill e Sue muitos dos mesmos gráficos e princípios sobre o Ano do Jubileu bíblico e a fase vindoura da deflação e da eliminação das dívidas.

Então, Bill perguntou:

– Então, sr. Berman, o que acha que vai acontecer com a economia nos próximos anos?

– Boa pergunta, Bill. Eu suspeito que estejamos entrando numa série de movimentos de queda em zigue-zague dos valores patrimoniais e do mercado de produtos. A maioria das pessoas não percebeu que, na última depressão,

o mercado não caiu em linha reta. Deixe-me mostrar a você um gráfico que eu copiei recentemente de um artigo sobre a depressão de 1930.

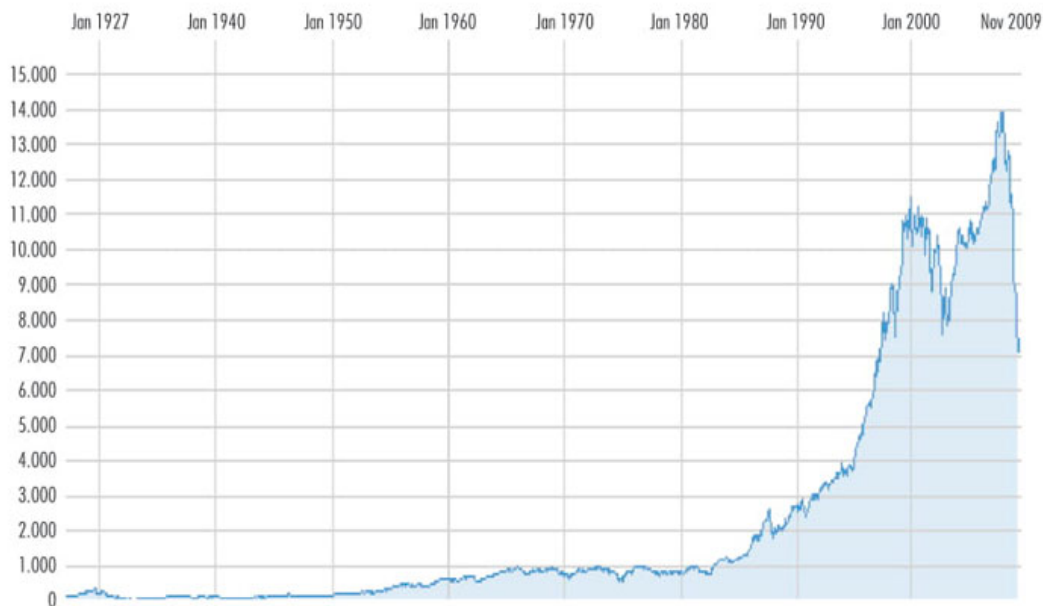


Desenvolvido por Antonio Costa, em 28 de junho de 2008. Disponível em:

<http://www.dailymarkets.com/stock/2008/06/28/remembering-the-1929-stock-market-crash/>.

– Com base neste gráfico, você pode ver – continuou o pai de Isaque – que o mercado na verdade caiu durante vários anos seguidos. Eu suspeito que nós vamos seguir o mesmo padrão neste ciclo atual de eliminação de dívidas. Há um ano e meio, eu não estava seguro de quando exatamente esse ciclo começaria, mas tinha certeza de que seria entre 2008 e 2009. Obviamente, eu estava certo e imagino que não vamos chegar à parte baixa

do ciclo até os anos 2013 ou 2014. O perigo é que certamente veremos algumas subidas fortes no mercado de valores e a economia seguirá seu caminho para baixo, da mesma maneira como ocorreu no início dos anos 1930. Isso é perigoso porque, a cada recuperação, muitas pessoas não reconhecem que há um caminho longo para alcançar o fundo e pular de volta ao mercado, e elas já estão arrasadas quando tudo começa de novo e a situação cai ainda mais do que antes. Veja este outro gráfico. Ele retrata a enorme queda inicial no mercado que já vivemos até aqui. Eu estou esperando uma grande recuperação com uma série de declínios acentuados e picos de subida nos próximos anos. Eu acho que será um padrão semelhante ao daquele dos anos 1930. Não tenho ideia de quando esses mercados vão alcançar o fundo do poço, mas, se o atual jubileu não planejado for semelhante àquele dos anos 1930, poderemos ter os preços dos bens imobiliários nas maiores cidades como a nossa declinando em uma enorme porcentagem os seus valores de pico do ano passado. Isso significa que, em algumas cidades, uma pessoa poderá comprar uma casa semelhante à que tem agora em poucos anos por talvez uma fração do seu valor em 2008. A bolsa de valores poderá declinar de 75% a 90% do seu pico caso se repita o que aconteceu em 1930 – disse o pai. – Se isso ocorrer, nós provavelmente veremos que os preços não se recuperarão por pelo menos algumas décadas, até os anos 2020 – continuou ele.



Fonte: <http://moneycentral.msn.com/>

Ambos, Bill e Sue, empalideceram.

– Então o que devemos fazer com as casas que financiamos, já que os financiamentos estão bem mais altos do que o valor atual das casas? Nós estamos na corda bamba nos dois financiamentos.

O pai pensou por um momento e então disse amavelmente:

– Vocês vão precisar orar por isso e buscar a orientação clara do Senhor. Porém, talvez tenham de considerar vender ambas as casas agora e simplesmente aceitar as perdas neste momento, porque senão estarão arriscando perdê-las para o banco à medida que os valores patrimoniais continuarem a cair.

Bill olhou para Isaque e disse:

– Você certamente foi abençoado por nunca ter necessitado de financiamento mesmo na primeira casa que adquiriu logo depois do ensino médio. Mas de que maneira pessoas normais como nós, que não têm um pai como o seu, poderiam comprar uma casa sem precisar tomar dinheiro emprestado do banco?

O pai continuou:

– Há alguns anos, eu expliquei para Isaque um segredo que nossa família e muitos da nossa comunidade praticam há séculos. Na nossa comunidade, **cada geração sempre sentiu a responsabilidade de ajudar as próximas duas gerações a começar sua vida.** Esse princípio vem de Provérbio 13.22, que diz:

Provérbio 13.22

O homem de bem deixa herança aos filhos de seus filhos, mas a riqueza do pecador é depositada para o justo.

O pai de Isaque continuou:

– Se você pensar a respeito, verá que o princípio é o de deixar a herança para os netos, em vez de passá-la aos filhos, o que é bem interessante. A maioria das pessoas, se é que deixa alguma herança, costuma deixá-la somente para os filhos, na ocasião da morte. Entretanto, quando é que as pessoas mais precisam de ajuda da herança de gerações passadas: por volta dos 20 anos de idade, quando estão começando a vida, ou aos 60 anos, quando os pais têm 80 ou 90 anos, e o mais provável é que repassem a herança?

Respondendo à própria pergunta, o pai replicou:

– É óbvio que é quando são jovens e estão apenas começando. Assim, eu creio que é por isso que a passagem de Provérbios nos direciona a provisionar dinheiro para ajudar e deixar uma herança para nossos netos. Nossa família tem feito isso há diversas gerações. Isaque não teve necessidade de ajuda financeira dos avós aos 20 anos porque ele aprendeu rapidamente. Todavia, muitos de seus primos precisaram. Por exemplo, meu irmão, tio de Isaque, tem três filhos. Quando cada um deles se casou, na fase dos 20 anos, foi morar num apartamento e começou a desenvolver a carreira. Entretanto, quando chegou a época de comprar uma casa, nenhum deles foi ao banco para fazer um financiamento de 30 anos. Seus pais e avós tinham previsto, há diversas décadas, a necessidade futura e preservaram o dinheiro

no pote de poupança para adquirir uma casa para cada neto com dinheiro “vivo”. Dessa forma, a família tornou-se efetivamente o banco para cada geração seguinte. Como cada filho ou filha aprendeu, na cultura familiar, esses mesmos cinco segredos que eu ensinei para Isaque, todos concordaram em limitar seus gastos e investir em pagar o empréstimo para a casa própria num período de no máximo dez anos, em vez dos 30 anos de muitas pessoas. Veja – continuou o pai – **qualquer um pode pagar uma casa com um rendimento médio em dez anos**. A razão pela qual a maioria não o faz é porque nunca aprendeu os cinco segredos da riqueza. **Em vez disso, essas pessoas cresceram numa cultura que lhes ensinou a colocar todo o dinheiro num único pote, não ter visão ou motivo para pagar a casa, gastar toda a renda em itens depreciativos em vez de multiplicar bens, e não ter nenhum conceito quanto a ciclos econômicos. Assim, investem em coisas erradas em momentos errados e não dão passos práticos em direção à bênção financeira para as futuras gerações.**

– Uau! – declararam Bill e Sue simultaneamente. – Você acabou de descrever a nossa vida até o dia de hoje. Eu gostaria de ser capaz de fazer o que você descreveu para nossos filhos e netos, mas não tenho ideia de como sair dessa armadilha financeira na qual estamos neste momento – lamentou-se Bill.

– Eu compreendo – falou o pai de Isaque. – **A maioria das pessoas está paralisada porque se concentra no que não tem e no que não pode fazer.** A única maneira de sair dessa armadilha é tomar algumas iniciativas para mudar o foco, as atitudes interiores e os valores. Deixe-me sugerir a você alguns instrumentos práticos que o ajudarão a alcançar essa meta. Esses instrumentos foram desenvolvidos por alguns amigos, Craig e Jan Hill, que se tornaram amigos íntimos no decorrer dos últimos anos. Você pode acessá-los por meio de uma organização sem fins lucrativos que eles fundaram para ajudar as pessoas que se encontram num ponto do qual querem sair e seguir em avançar na vida pessoal e financeira, mas não sabem como. **Essa organização é chamada *Family Foundations International*.** Vou sugerir três instrumentos fundamentais que o ajudarão agora mesmo. Apenas um minuto.

O pai desapareceu e reapareceu com seu *laptop* aberto no site www.familyfoundations.com (website em inglês).

– Vou fazer uma lista dos três recursos que gostaria de recomendar que conseguisse imediatamente.

- *Bens, Riquezas e Dinheiro* [7], um livro de Craig Hill e Earl Pitts;
- *The GOODPLAN* [O Bom Plano] [8], uma série de DVDs, de Craig Hill;
- *Financial Foundations* [Fundamentos Financeiros], um seminário de final de semana ministrado por Craig Hill.

O pai continuou:

– O primeiro instrumento, o livro *Bens, Riquezas e Dinheiro*, vai lhe dar o fundamento de que você precisa para começar a mudar a forma de pensar e os valores a serem adotados e a implementar os cinco segredos dos quais falamos.

– A série de vídeos, *The GOODPLAN* – continuou ele – é um jogo de palavras explicando o princípio de Provérbio 13.22: “um BOM homem deixa uma herança para seus netos”. “GOOD” é a sigla da frase: “**Get Out Of Debt**” [Saia das Dívidas]. Nesta série de vídeos, Craig apresenta ensinamentos bíblicos e um plano, passo a passo, de como você pode eliminar sistematicamente todas as suas dívidas atuais e deixar uma herança significativa para ajudar seus netos e, dessa forma, qualificar-se para ser um “bom homem” segundo as Escrituras. O vídeo vem com uma planilha eletrônica para você administrar semanalmente suas finanças pessoais. Há muitos anos, quando vimos esta série de vídeos pela primeira vez, ela confirmou coisas que já sabíamos e praticávamos na nossa família e na comunidade durante várias gerações, mas nós nunca falamos e ensinamos o que estávamos fazendo.

E continuou:

– Quando vimos esta série de vídeos, ela nos deu um plano ainda mais específico para nos assegurar de que ninguém, nas gerações futuras da nossa família, precise de um financiamento bancário para comprar a casa própria. Em alguns minutos, vou explicar exatamente o que nós definimos na nossa

família com relação à bênção geracional. **A experiência de final de semana do seminário *Financial Foundations* é verdadeiramente um encontro de transformação de vida com o Espírito de Deus.** Quando passamos por esse encontro há diversos anos, fomos confrontados com muitas mentiras interiores. Elas estavam afetando nosso relacionamento matrimonial, nossos hábitos de gastar dinheiro, nosso discernimento dos investimentos e nossa capacidade de usar os recursos financeiros que estavam à disposição para cumprir o propósito de Deus para a nossa vida.

– Você sabe – disse a mãe de Isaque ao entrar na sala de visitas para participar da conversa –, de alguma forma, por meio deste encontro Deus mudou de forma sobrenatural valores e emoções profundos dentro de nós. Isaque, a maneira como seu pai começou a me tratar, especialmente com relação a decisões sobre o uso do dinheiro, foi radicalmente diferente depois daquele final de semana. Algo mudou dramaticamente nele e parecia que, pela primeira vez em nossa vida conjugal, estávamos na mesma sintonia com relação às finanças.

– Bem, algo mudou radicalmente em você também depois daquele final de semana, Ketsale – interveio o pai. – Mas você está certa, eu diria que o seminário realmente nos libertou para fazermos do dinheiro o nosso servo a fim de cumprir o propósito de Deus. Antes, éramos servos, ou realmente escravos do dinheiro.

– É disso que precisamos em nosso casamento e em nossa vida – disse Bill, e Sue concordou acenando com a cabeça em sinal de afirmação.

– Vamos encomendar o livro e a série de DVDs para vocês esta noite. Podemos pesquisar na internet e descobrir onde e quando será o próximo seminário *Financial Foundations* do qual vocês poderão participar – disse o pai.

– Ótimo – comemorou Bill, ávido.

Depois que terminaram de encomendar o livro e a série de DVDs pela internet e de inscrever Bill e Sue no próximo seminário, o pai de Isaque continuou:

– Eu mencionei anteriormente que desenvolvemos um plano bem específico para a bênção geracional na nossa família. A mãe de Isaque e eu

tivemos de determinar o que Deus queria que déssemos incondicionalmente aos nossos filhos simplesmente por serem nossos filhos e o que deveríamos dar a eles após aceitarem esses valores e cumprirem os alvos que tínhamos. Depois de diversas semanas de oração, nós decidimos que proveríamos, a cada um de nossos filhos, uma casa onde pudessem morar, com base unicamente no relacionamento pais e filhos. Então, investiríamos recursos adicionais neles a partir da cooperação com os nossos alvos espirituais e empresariais e com os nossos objetivos. Nós chegamos a essa ideia como resultado da amizade que tínhamos com uma família árabe que vivia na região da Galileia, em Israel. Youseff havia construído originalmente uma casa enorme com telhado plano e tinha a visão de construir pisos adicionais no topo da casa original para prover um apartamento a cada um de seus três filhos quando eles se casassem. Quando seus filhos cresceram e se casaram, Youseff fez exatamente isso. Ao ver nosso amigo prover um apartamento para cada um de seus filhos, nós também sentimos que queríamos possibilitar que nossos três filhos tivessem sua casa própria. Depois de assistir à série de vídeos *GOODPLAN*, tivemos uma ideia de como poderíamos determinar uma verba permanente para prover casas aos nossos netos e a todas as gerações futuras. Nós oramos, e Deus tocou em nosso coração. Sentimos que não daríamos simplesmente uma casa sem qualquer prestação de contas a cada filho. Em vez disso, buscaríamos um plano semelhante ao apresentado no *GOODPLAN*. Empréstariamos a cada filho casado o dinheiro, sem juros, para comprar a casa. Depois eles deveriam pagar o empréstimo de volta num período de dez anos.

E continuou:

– O dinheiro não seria devolvido pessoalmente para nós, mas em um fundo, e a verba seria investida para multiplicação. Então, de 20 a 25 anos mais tarde, quando nossos netos fossem adultos, casados e prontos para adquirir uma casa, haveria dinheiro suficiente nesse fundo monetário para comprar uma casa para cada um deles com dinheiro em espécie. Dessa maneira, eu me qualificaria como “um homem bom”, provendo uma herança aos nossos netos. Nós também ajudaríamos todas as gerações futuras da nossa família a optar por não se tornarem escravas do sistema financeiro de

dívidas. Então, os netos fariam pagamentos mensais nesse fundo de capital, pagando assim suas casas também em dez anos no máximo. Assim, teríamos estipulado um fundo permanente para prover casas aos nossos netos e a todas as gerações subsequentes. Na série de vídeos *GOODPLAN*, nós aprendemos que, se seguirmos esse plano por apenas quatro gerações, sob os parâmetros especificados que não são incomuns nem anormais, qualquer fundo familiar pode reverter em um valor próximo de 100 milhões de reais disponíveis para adquirir casas para os bisnetos. É exatamente isso o que iniciamos na nossa família.

– Parece um plano incrível – observou Bill. – Eu não posso esperar até obter estes vídeos e assistir a cada um. Mas o que acontece se um de nossos filhos não efetuar os pagamentos do fundo monetário da família?

O pai respondeu:

– Eu expliquei claramente a cada um de nossos filhos que, se eles deixassem de fazer um pagamento, não estariam enganando a nós, pais, mas roubando dos próprios filhos. O dinheiro não volta para nós; ele vai para um fundo com a finalidade de adquirir casas para os filhos deles. Como resultado, nenhum deles nunca deixou de fazer um pagamento. Isso tem funcionado muito bem até hoje para nós.

Sue então perguntou a Isaque:

– E você, Isaque, o que fez com relação aos seus filhos? Eu sei que eles ainda são bem jovens, mas que providências você está tomando com relação a eles?

Isaque respondeu:

– Na realidade, como nós nunca tivemos de pagar mensalmente a nossa casa própria, pois a comprei à vista, Raquel e eu começamos a colocar no nosso pote de poupança a mesma quantia que teríamos de usar caso tivéssemos de pagar a casa. Assim, por quase dez anos, estamos poupando e multiplicando lentamente o dinheiro daquela conta para adquirir uma casa para cada um de nossos filhos. Nós teremos mais do que o suficiente naquele pote quando nossos filhos forem casados e estiverem prontos para comprar uma casa.

Então o pai de Isaque voltou-se para ele e Raquel e disse:

– Nós nunca dissemos isso antes a vocês, mas, como você não precisou do nosso dinheiro para comprar uma casa, porque já tinha a sua, nós depositamos à parte, numa conta especial, a quantia de dinheiro que teríamos dado a você para adquirir a casa. Nós estamos multiplicando lentamente aquele dinheiro e o dedicamos a comprar casas para seus filhos, nossos netos.

– Papai – exclamou Isaque – isso é impressionante! Parece que temos muito dinheiro no pote para oferecer casas aos nossos filhos. Se o temos, gostaríamos de dar mais para ajudar crianças subnutridas e financiar mais orfanatos em outros países em desenvolvimento em todo o mundo.

Raquel estava visivelmente comovida e simplesmente ficou sentada ao lado de Isaque em silêncio, chorando como resposta ao amor e à graça demonstrados pelos pais de Isaque a ela e aos filhos.

Bill mal podia crer no que ouvira. Esse tipo de relacionamento entre pais e filhos adultos era algo completamente estranho para ele. Bill contou ao grupo:

– Isso é incrível! Em um milhão de anos, eu nunca poderia imaginar meu pai dizendo tal coisa para mim. Tudo o que ele me disse em toda a minha vida, especialmente desde que sou adulto, foi que eu não esperasse nenhuma ajuda dele. Ele disse: “Ninguém me ajudou quando eu era jovem. Tive de aprender a caminhar com os próprios pés. Você precisa dar conta de si mesmo e tornar-se um homem”. Meu pai não tinha o conceito da bênção geracional. É óbvio que o pai dele, meu avô, agiu da mesma maneira com ele.

– Eu sei que muitas famílias têm essa atitude – disse o pai de Isaque. – Suponho que, por causa de perseguições externas, nossa família teve de aprender a permanecer unida e a ajudar cada geração subsequente. **Mas eu também creio que Deus tinha a intenção de fazer com que cada geração seguinte sobrepujasse a geração anterior em cada área da vida.** Eu creio que é por isso que Provérbio 13.22 fala sobre o princípio do “homem de bem”.

Os três casais continuaram a conversar mais um pouco. Bill e Sue agradeceram aos pais de Isaque efusivamente por terem passado a noite com

eles. Quando saíram, Bill perguntou se eles poderiam se encontrar novamente depois de ler o livro, assistir à série de vídeos e participar do seminário *Financial Foundations*. O pai de Isaque disse amavelmente que ficaria contente de vê-los novamente para falar sobre os passos práticos seguintes depois de terem feito a tarefa de casa.

Apesar de darem esses passos práticos e terem mais algumas reuniões com o pai de Isaque, Bill e Sue infelizmente não conseguiram se decidir a vender sua casa e a casa de aluguel com uma perda de 30%. O resultado foi que eles perderam ambas as casas embargadas para o banco um ano mais tarde, quando a empresa de Bill fez alguns cortes e ele perdeu o emprego. Ironicamente, o maior acionista do banco que tinha a hipoteca da casa de Bill e Sue era um dos tios de Isaque.

- **Segredo Número 5: planeje deixar uma herança para os seus netos.**
Planeje e coloque em prática uma estratégia para assegurar que nem seus netos nem qualquer geração futura da sua família necessitem pedir dinheiro emprestado do banco e pagar juros pela casa própria.

REFLEXÃO

1. Que providências você tomou para ser um “homem de bem” e deixar uma herança para seus netos?
2. Em que áreas a sua vida até agora se parece mais com o caminho que Bill e Sue tomaram e em que áreas ela se parece mais com a vida de Isaque e Raquel?
3. Que planos você tem com relação a ler o livro *Bens, Riquezas e Dinheiro*, assistir à série de DVDs *GOODPLAN* ou participar do seminário *Financial Foundations* para seguir em frente e implementar os cinco segredos da riqueza na sua vida e na de sua família?
4. Que passos práticos você pode dar hoje para começar a deixar uma herança para os seus netos?

⁶ Lehman Brothers Holdings era uma empresa global de serviços financeiros (banco), sediada em Nova York, que declarou concordata em 15 de setembro de 2008. Este fato foi considerado a maior falência da história americana. (N. do E.) ↵

⁷ HILL, Craig; PITTS, Earl. *Bens, Riquezas e Dinheiro*. Pompeia: Editora UDF, 2002. ↵

⁸ HILL, Craig. *The GOODPLAN*. Littleton: Family Foundations International, 2007. ↵

CAPÍTULO 7

CONCLUSÃO

Atualmente, muitas pessoas se encontram, como Bill e Sue, já submergindo em grandes quantias de dívidas. Isso parece devastador e muito desanimador. Se esse é o seu caso, anime-se, pois Deus está ao seu lado e, se você aplicar estes cinco segredos à sua vida, ficará chocado ao ver a rapidez com que as circunstâncias externas poderão mudar. Já vimos muitas vezes que, quando você dá passos pequenos, simples e naturais, pode esperar que Deus o encontrará com passos sobrenaturais e grandes. Como o pai de Isaque explicou anteriormente, uma das estratégias favoritas do diabo é manter você concentrado naquilo que você não tem e no que não sabe fazer. A chave para mudar de fato a sua experiência de vida financeira é mudar seu foco e passar a concentrar-se no que você possui.

Os 96% creem que o problema deles consiste em não ganhar dinheiro suficiente (o que eles não têm). Os 4% compreendem que não existe problema. Seu único desafio é aprender a lidar de forma correta com seu dinheiro e a multiplicar o dinheiro que têm. Portanto, seu primeiro passo é mudar esse paradigma fundamental. Seu problema não é a quantia de dinheiro que você tem disponível! Em lugar disso, o desafio à sua frente é o de utilizar o dinheiro que você tem de uma maneira diferente. Se você fizer essa mudança de paradigma e, então, começar a implementar sistematicamente estes cinco segredos, verá que sua vida financeira vai melhorar mais rapidamente do que imagina. Assim, a chave é começar com a

implementação prática destes cinco princípios, partindo de onde você está e praticando-os sequencialmente, um de cada vez.

Antes de começar a trabalhar nestes cinco segredos, eu sugiro que você leia o livro ***Bens, Riquezas e Dinheiro***, de Craig Hill e Earl Pitts. Se você tem dívidas, sugiro que encomende e assista à série de vídeos *The GOODPLAN*, que lhe dará ensinamentos bíblicos fundamentais e um plano prático para eliminar rapidamente suas dívidas. Por favor, procure saber quando acontecerá o próximo seminário *Financial Foundations* na sua região. Esses materiais podem ser adquiridos pelo site: www.familyfoundations.com (website em inglês).

Para concluir, recapitularemos brevemente os cinco segredos e falaremos sobre alguns passos específicos que você pode dar para praticá-los.

Coloque seu dinheiro em cinco potes

Vamos falar primeiramente sobre o que são na realidade os cinco potes para os adultos. Assim como o pai de Isaque, na nossa família, Jan e eu usávamos, literalmente, potes físicos quando nossos filhos eram pequenos a fim de ensinar esse princípio a eles. Quando adultos, usamos contas bancárias separadas como potes. Algumas pessoas segregam seus fundos em diferentes contas por meio de programas de computador, mas deixam o dinheiro fisicamente na mesma conta bancária. Eu creio que isso represente uma tentação maior de violar a distribuição para cada pote.

Se você não guardou seu dinheiro em “potes” antes, eu sugiro que comece literalmente com cinco contas bancárias separadas. Dessa maneira, quando você olhar na sua conta de gastos, nunca verá o dinheiro misturado com o que foi depositado para outros propósitos e não será tentado a gastar demais. O banco que usamos nos permite fazer transferências automáticas de uma conta para outra, o que simplifica a distribuição nos potes. Além disso, é possível definir transferências automáticas para distribuir as quantias

apropriadas nos potes apropriados cada vez em que há uma entrada na conta principal.

Se você é casado, sugiro que ore com seu cônjuge em relação às porcentagens de renda que vocês colocarão em cada pote. No início, isso pode ser um pouco difícil, se você se acostumou a gastar mensalmente 100% de todo o dinheiro. Mas é importante que você comece com algo em cada pote, mesmo que seja uma pequena quantia. Deus pode multiplicar até números pequenos por grandes coeficientes. Todavia, lembre-se de que mesmo um grande coeficiente multiplicado por zero continua sendo zero. Abaixo, vemos uma sugestão de distribuição que uma família pode usar para começar.

- Dízimo 10%
- Ofertas 3%
- Poupança 3%
- Investimentos 4%
- Gastos 80%

Alguns casais podem olhar para essa distribuição e perguntar: “Como é que nós algum dia poderemos reduzir nossos gastos para 80% da nossa renda? Já passamos por apertos usando os 100% do que ganhamos”. A resposta seria vender alguns itens que tendem a desvalorizar e que ainda trazem custos mensais e reduzir o estilo de vida para que se encaixe no fluxo de dinheiro disponível, baseados na visão. Lembra-se do amigo do pai de Isaque, o sr. Tran, no primeiro capítulo? Ele teve um estilo de vida reduzido por causa de sua visão. Qual é a sua visão? Está clara e merece que seu estilo de vida atual seja alterado para cumpri-la? Isso nos leva ao segundo segredo.

Concentre-se na visão

Se você é casado, orem juntos como casal (se solteiro, ore individualmente) para esclarecer seu chamado e sua visão. Muitas pessoas caíram na armadilha de trabalhar para o dinheiro. Mas em vez disso, comece a trabalhar em função de uma visão e coloque o dinheiro para trabalhar para

você no cumprimento da sua visão. Se esse é o seu caso, eu quero incentivá-lo a gastar algum tempo em oração, determinando qual é a verdadeira visão em seu coração.

Crie uma declaração de visão por escrito que responda a estas duas perguntas:

1. O que Deus planejou que eu fizesse quando me criou?
2. O que eu gosto de fazer?

As respostas a essas duas perguntas provavelmente o conduzirão a uma declaração de visão clara, que você poderá escrever. A partir do momento em que você tiver uma visão clara, gaste mais um tempo em oração buscando a Deus para obter um plano financeiro claro que inclua o cumprimento dessa visão.

Parte 1) Invista somente em coisas que multiplicam

Se você se permitiu fazer dívidas, o seu primeiro alvo será quitá-las. Novamente, eu sugiro investir na série de vídeos *The GOODPLAN* para eliminar suas dívidas. O dinheiro que você paga com juros nunca se multiplicará; ele apenas esgotará seus recursos financeiros e fará de você um escravo dos credores. Elimine toda dívida como primeira prioridade.

Segundo, comece a acumular dinheiro no seu pote de investimentos com o propósito de investir em coisas que multiplicam. A maioria das pessoas não sabe como encontrar investimentos que na realidade se multiplicam. Talvez você não tenha um pai como o de Isaque, que é uma das pessoas com a mentalidade dos 4%. Uma das melhores sugestões que eu posso lhe dar é pedir que Deus o guie e mostre um mentor que já tenha aprendido esse segredo e esteja capacitado nessa área. Receber conselhos e ajuda de tal pessoa é a forma mais efetiva e rápida de aprender a investir em coisas que verdadeiramente multiplicam.

Parte 2) Se você foi chamado para liderar e expandir uma organização, invista em pessoas que sejam fiéis e multiplicadoras

Um líder precisa se determinar a identificar multiplicadores fiéis e investir neles em todos os empreendimentos de sua vida – espirituais, financeiros ou relacionais. Se este é o seu chamado, comece identificando as áreas da sua vida nas quais você gasta tempo, energia e dinheiro com pessoas que talvez sejam suas amigas, mas não são multiplicadoras. Avalie novamente o investimento dos seus recursos e ore a respeito da redistribuição dos recursos que devem ser tirados dos improdutivos ou infiéis e dados aos fiéis, produtivos e que saibam multiplicar.

Isso não significa que você não vá gastar tempo, energia ou dinheiro com aqueles que não multiplicam. Eu sugiro que você gaste recursos com aqueles que não são multiplicadores, mas estes recursos devem vir de um pote diferente: do pote de ofertas, e não do pote de investimentos de tempo, dinheiro ou energia. A Bíblia orientava os fazendeiros do antigo Israel a deixar as beiras dos campos para serem colhidas pelos pobres, que não eram multiplicadores produtivos. Todavia, esses fazendeiros não investiam a maior parte do seu tempo ou de seus recursos naqueles que não eram produtivos, e não esperavam um retorno daqueles a quem davam os restos. Eu sugiro que você faça o mesmo.

Mesmo que seja certo e sábio dar “esmolas” aos que não multiplicam, sugiro que você gaste tempo, dinheiro e energia do seu pote de investimentos com pessoas que provem ser fiéis, produtivas, multiplicadoras. Lembre-se de que a forma de determinar quem é um multiplicador fiel é dar a muitas pessoas “minas” ou oportunidades de responder a um desafio em determinada data de prestação de contas. Observe o que cada um fez e invista naqueles que cumprirem a tarefa com fidelidade e forem além do que foi estipulado para multiplicar.

Os 96% raramente (se é que algum dia) se qualificarão para dar minas a outros; ao contrário, simplesmente investem em não multiplicadores com a expectativa que, de alguma forma, multipliquem no fim. Isso cria decepção e frustração naquele que investe e uma grande pressão e tensão no relacionamento. Haverá muito menos estresse em qualificar por meio de minas e investir apenas em multiplicadores fiéis. Você ficará maravilhado com a mudança dos resultados desejados e com a redução da frustração,

quando deixar de investir a maior parte de seu tempo, dinheiro e energia nos não multiplicadores e passar a investir em multiplicadores fiéis.

Compreenda, preveja e prepare-se para uma economia cíclica

Faça uma avaliação da atual fase do ciclo econômico, particularmente se estiver ligada a mercados que afetam você, seu ramo de atuação, sua empresa ou sua vida pessoal. Não presuma que o que sempre foi na sua vida continuará assim.

Não busque conselho econômico ou financeiro somente de pessoas que tenham o interesse pessoal em vender produtos ou serviços com os quais se sustentam. A maioria dos planejadores e consultores de investimento do setor de serviços financeiros ganha a vida vendendo títulos, e investimentos. Receber conselhos financeiros ou econômicos de tais pessoas é como receber conselhos sobre a compra de um carro do vendedor de uma concessionária. Quando é que ele lhe dirá que é um dia mau para comprar um carro de sua revendedora e que você deve esperar um pouco mais ou não comprar carro algum? É óbvio que nunca!

Busque conselhos objetivos de fontes imparciais sobre o atual ciclo econômico. Determine se a economia geral e os setores específicos que afetam a sua vida estão na parte expansiva do ciclo ou na parte de contração. Uma vez que obtenha algum conhecimento da fase atual do ciclo econômico na sua nação e saiba prever a fase seguinte, então gaste algum tempo com o Senhor a fim de determinar um plano para prosperar na próxima fase da economia.

Planeje deixar uma herança para os seus netos

Eu sugiro que você avalie seus planos atuais de ajudar seus netos e deixar uma herança multigeracional. Ore com o seu cônjuge (ou individualmente, se for solteiro) para saber quais podem ser os planos de Deus para você abençoar financeiramente as futuras gerações. Mais uma vez, eu sugiro a série de vídeos *The GOODPLAN* como excelente instrumento para ajudá-lo a determinar como livrar seus netos do sistema financeiro atual

de escravidão a dívidas com os credores. Nós fizemos isso na nossa família e temos visto muitas outras fazerem um progresso significativo em direção ao final. Realmente é possível planejar e implementar uma estratégia que assegure que nem seus netos nem qualquer geração futura da sua família precisarão tomar dinheiro emprestado do banco e pagar juros para adquirir a casa própria. Eu o encorajo a orar pelo planejamento e pela aplicação de um plano na sua família a fim de que você mesmo se qualifique como “o homem de bem”, deixando uma herança para os seus netos (Provérbio 13.22).

Concluindo, é importante observar que estes cinco segredos devem ser realizados de forma sequencial. Não será efetivo tentar implementar o segredo quatro ou cinco, quando os três primeiros ainda estão intactos. Comece com o conceito de administrar seu dinheiro em potes. Essa simples mudança pode produzir alguns resultados significativos. Uma vez que você se sinta confortável para administrar seu dinheiro em potes e isso funcione efetivamente, siga em frente buscando a Deus para estabelecer uma visão clara.

À medida que você prosseguir sequencialmente, ficará surpreso ao ver como um passo o prepara para o passo seguinte. Antes de perceber, você será um dos 4% ricos, compartilhando os segredos que Deus lhe mostrou com outras pessoas que você estará mentoreando. A minha oração para você é aquela de Salomão, quando se tornou rei: que você busque a Deus de todo o coração para obter a sabedoria e o conhecimento necessários para cumprir inteiramente o chamado e o destino que ele lhe deu. Com relação à administração dos recursos que Deus colocou em suas mãos, que você seja encontrado como um fiel multiplicador. Na volta de Jesus, que você seja alguém a quem o Senhor dirá: *Muito bem, servo bom; porque foste fiel no pouco, terás autoridade sobre dez cidades!*

Resumindo:

Os 96% tendem a:

- não usar potes;
- não ter visão;

- não investir na multiplicação;
- não ter consciência dos ciclos econômicos nem preparo para enfrentá-los;
- não buscar um plano sistemático para a bênção geracional.

Para deixar de pensar como os 96% e começar a pensar como os 4% de ricos, você precisa adotar e gravar internamente estes cinco segredos.

- **Segredo Número 1:** coloque seu dinheiro em cinco potes e distribua uma porcentagem do total em cada pote. Limite voluntariamente seus gastos conforme a porcentagem determinada no pote de gastos e nunca tire dinheiro de um pote para financiar uma atividade de outro pote (especialmente do pote de gastos).
- **Segredo Número 2:** concentre-se na visão, não na provisão. Descubra seu chamado e o propósito de Deus para a sua vida. Escolha sua carreira ou profissão de acordo com o chamado, não de acordo com o dinheiro. Então, busque seu chamado e sua visão com todo o coração e espere que a provisão venha naturalmente.
- **Segredo Número 3 – Parte 1:** invista somente em coisas que se multiplicam. Nunca tome dinheiro emprestado para adquirir algum bem que se desvaloriza ou investir em algo que não aumente o valor do patrimônio ou o fluxo de dinheiro significativamente mais do que o custo dos juros que você precisa pagar para tomar dinheiro emprestado. Assegure-se de ter apenas um Mestre, Deus, na sua vida financeira. Tenha um estilo de vida de mansidão e caminhe com reservas nas áreas significativas da sua vida.
- **Segredo Número 3 – Parte 2:** como líder, invista dinheiro, tempo e energia em pessoas que sejam fiéis e multiplicadoras. Faça testes específicos de qualificação (minas) para identificar os multiplicadores fiéis. Então, invista nesses multiplicadores fiéis e não gaste muito tempo, dinheiro ou energia com aqueles que falharem no teste ou não responderem à oportunidade que lhes foi dada.
- **Segredo Número 4:** compreenda que a economia é cíclica, não linear. Portanto, sempre preveja e se prepare para a nova fase do ciclo econômico. Aprenda a prosperar nas duas situações: quando a

economia estiver se contraindo e quando a economia estiver se expandindo.

- **Segredo Número 5: planeje deixar uma herança para os seus netos. Planeje e coloque em prática uma estratégia para assegurar que nem seus netos nem qualquer geração futura da sua família precise pedir dinheiro emprestado do banco e pagar juros pela casa própria.**

REFLEXÃO

1. Você é um dos que acreditavam que seu problema financeiro consistia em não ganhar dinheiro suficiente? Se esse era o seu caso, qual é o ponto crucial da sua dificuldade financeira com base no que você compreende agora?
2. Em que áreas da sua vida você se concentra naquilo que não tem e não pode fazer, e qual é o seu plano para mudar essa situação?
3. Quais dos Cinco Segredos da Riqueza você já adotou, pelo menos parcialmente, na sua vida? Quais você ainda precisa implementar e qual é seu plano para fazê-lo?
4. Qual é a área para a qual você mais necessita de oração neste momento?
5. Qual é sua maior necessidade específica de oração com relação às finanças em sua vida neste momento?

SOBRE O AUTOR



Craig Hill e sua esposa, Jan, moram próximos a Denver, no Estado de Colorado, EUA. Craig e Jan são os presidentes do *Family Foundations International* (FFI), um ministério cristão sem fins lucrativos que conduz seminários transformadores de vida em muitos países de todo o mundo. Ele também escreveu muitos livros, incluindo o best-seller *Veredas Antigas*.

Por sua vasta experiência nos negócios, missões, aconselhamento e ministério pastoral, Deus deu para Craig um entendimento todo especial sobre temas como matrimônio, família, finanças e relações interpessoais. Isso resultou em sua habilidade de identificar em muitas pessoas as raízes dos conflitos de relacionamento, hábitos compulsivos, baixa autoestima, trabalho excessivo, falta de provisão financeira e outros padrões de vida indesejáveis que são repetidos de uma geração para outra.

Tecendo histórias pessoais com verdades bíblicas, Deus ungiu Craig para perscrutar o véu da mente e ministrar às profundezas do coração, o que resulta em mudanças efetivas nas vidas de muitas pessoas.

SEMINÁRIOS & CURSOS

Family Foundations International
(Ministério Veredas Antigas)

*Seguindo a Vereda Antiga de Deus das Bênçãos –
Uma Experiência do Coração que Você Jamais Esquecerá!*

Family Foundations International (FFI) é um ministério cristão sem fins lucrativos com sede no Estado do Colorado (EUA). O ministério fornece seminários e outros recursos de ensino por intermédio de igrejas locais e empresas em muitos países do mundo. Craig e Jan são os presidentes-fundadores do FFI.

Os *Seminários Veredas Antigas* apresentam princípios bíblicos sólidos, e os exemplos comoventes dados por Craig Hill abrem o coração dos participantes para receberem a verdade e o descanso para suas almas. A intenção da ministração não está focada somente no ensino de informações, mas busca tocar o coração. Frequentemente áreas escondidas de ressentimentos e feridas que ocorreram na vida do participante são reveladas. Os momentos dos grupos pequenos permitem aos participantes buscar e receber a verdade poderosa e a luz de Deus nessas áreas.

Para o agendamento de seminários ou para localizar o seminário mais próximo de você, visite o site www.udf.org.br ou www.familyfoundations.com. Os seminários estão disponíveis por meio dos Coordenadores do FFI.